

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ
КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

заснований в 2001 р.

В и п у с к 7

Частина I

Кіровоград 2005

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 7, ч. I.–
Кіровоград: КНТУ, 2005.– с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 30 травня 2005 р., протокол № 10

Редакційна колегія: Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М. (відповідальний редактор), к.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., к.е.н., доц., Немченко А.Б., к.е.н., доц., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Плаксов В.А., д.е.н., проф., Семикіна М.В., к.е.н., доц., Тарнавський М.П., к.е.н., доц., Фільштейн Л.М., д.е.н., проф.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 597-466, 597-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

Концептуальні положення стосовно ризику в сфері оподаткування

Проаналізовано принципи функціонування податкової системи та їх практичну реалізацію. З'ясовано джерела конфліктності, невизначеності та зумовлених ними ризиків, які впливають на ефективність функціонування податкової системи. Запропоновано загальне означення податкового ризику.

принципи оподаткування, податкові ризики, ефективність податкової системи

Перехід на ринкові умови господарювання, з притаманними їм невизначеністю, конфліктністю та нестабільністю, активізував інтерес до вивчення економічних ризиків. З'явилися окремі галузеві напрями ризикології як науки [3]. Також приділяється увага дослідженню фінансових, бюджетних, кредитних, страхових, валютних ризиків. Однак дослідження ризиків у сфері оподаткування ще не набуло належного розвитку [4]. Але, безперечно, що ця сфера містить безліч суперечливих та мінливих чинників, вплив яких знижує фінансову стабільність держави, перешкоджає ефективному господарюванню суб'єктів підприємницької діяльності. Що ж саме генерує ризики в податковій сфері? Що зумовлює об'єктивну необхідність їх дослідження?

Економічною наукою сформовані основні підходи щодо принципів оподаткування. Згідно з ними виокремлюють, зокрема, такі чотири групи принципів:

- фінансово-бюджетні;
- політико-економічні; соціально-етичні; принципи, що стосуються правової і технічної сторін оподаткування.

Ступінь теоретичного усвідомлення принципів побудови та практичного функціонування податкової системи прямо впливає на її результативність. Порушення цих принципів призводить, зокрема, до ризику зниження ефективності фінансової політики. Так, якщо пріоритетною вважають ціль податкової системи – як засіб поповнення бюджету, то такий підхід призводить до ризику перекосів в економіці та до пригнічення підприємницької діяльності. Як приклад – адміністративний тиск податкової системи в економіці України знижував підприємницьку ініціативу і спотворював принципи справедливості та рівномірності, тобто реалізувався ризик ігнорування низки цілей і принципів оподаткування (ризик фінансової політики). Підтвердженням цього є розгляд у судах України багатьох тисяч справ стосовно неправомірних заходів з боку податкової служби та скарг у податкову інспекцію щодо дій податкових службовців.

Формально податкове законодавство України загалом правильно визначає структуру податкової системи, головні принципи оподаткування, але практика їх реалізації, підходи щодо визначення кількісних параметрів податкових ставок та платежів, бази оподаткування значною мірою є стримуючими чинниками на шляху до соціально-ринкового господарства, призводить до низки ризиків (соціального, політичного, перерозподільного, криміногенного тощо). На жаль, у вітчизняній практиці податок використовується, зазвичай, як джерело доходів бюджету. Податок,

зазвичай, виконує в Україні лише мобілізаційну та фіскальну функцію, тоді як соціальна та перерозподільна функції ще не відіграють належної ролі.

Отже, аналіз структури податків в Україні дає підстави стверджувати, що податкова система є генератором низки суперечностей (конфліктів) та зумовлених ними ризиків. Це зумовлено низкою причин. По-перше, в Україні за короткий час була створена „сучасна” розгалужена система податків, до якої розвинені країни йшли десятки років. По-друге, надмірний тиск податкової системи на підприємницьку діяльність сприяє тінізації економіки, а недотримання принципу справедливості спричиняє деморалізуючий вплив на економіку, призводить до низки ризиків (криміногенного, морального, ризику невикористаних можливостей тощо). По-третє, податкові органи поступово перетворюються на „караючий меч”, від якого дедалі більшою мірою страждають, в основному, сумлінні підприємці, процвітає корупція, а це веде до ризиків руйнації функціонального призначення податкової системи, до порушення її принципів. Зазначимо, що однією із функцій податкової служби є надання платникам податків високоякісних послуг щодо правильності обчислення податків. Це сприяє зростанню відсотку добровільної сплати податків.

Нині гостро стоїть проблема відпрацювання бази оподаткування, принципів оподаткування, скорочення витрат на утримання податкової служби, створення умов для реалізації принципів справедливості, рівності та відповідальності в оподаткуванні. Тобто, йдеться про керування ризиком, спричиненим перекосами у системі оподаткування і необхідності пристосування системи оподаткування до особливостей перехідної економіки.

Розподіл податкового тягара між суб'єктами господарювання супроводжується конфліктами, суперечливими тенденціями та зумовленим цим ризиком. З одного боку, обкладання великими податками прибутку може генерувати такі ризики: по-перше, ризик ухилення від сплати податків; по-друге, ризик перекладання податку на плечі споживачів через механізм цін; по-третє, ризик відпливу капіталу в галузі і сфери, що приносять на даний момент більший дохід.

Через механізм цін на товари споживання та ресурси виникає та реалізується ризик зниження чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств, а це тягне за собою зменшення інвестиційних ресурсів, що, в свою чергу, призводить до ризику зниження якості товарів та обсягів виробництва, а, отже, – до ризику зниження обсягів податкових надходжень до бюджету. В такий спосіб виникає ризик порушення низки принципів функціонування податкової системи, серед яких принцип платоспроможності та отриманої вигоди мають особливо важливе значення.

За логікою поєднання принципу платоспроможності та отриманої вигоди мало б бути ідеальною умовою забезпечення ефективного оподаткування. У реальній же практиці ситуація дещо складніша та мінливіша, що в кінцевому підсумку видозмінює характер та наслідки дії того чи іншого податку. Так, якщо в державі не налагоджений контроль за дотриманням сплати податків, тобто існує та реалізується ризик масового приховування доходів та уникнення від сплати податків (тіньова чи неформальна економіка), то жодні наукові обґрунтування системи оподаткування не дадуть бажаних результатів. Розуміння принципів „отримання вигоди” та „платоспроможності”, котрі є чи не найголовнішими постулатами теорії оподаткування, та їх дотримання на практиці має сприяти зниженню ступеня податкових ризиків.

Філософія принципу „отримання вигоди” означає порівняння втрати доходів від сплати податків та отримання вигоди за рахунок суспільних благ із податкових надходжень. Концептуальний зміст принципу „платоспроможності”, зокрема, зводиться до оцінки раціонального розподілу податкового навантаження залежно від платоспроможності платника податку (обсягу доходу, обсягу споживання, вартості майна, активів тощо). Це означає, що громадяни та фірми з більшими доходами та майном мають сплачувати вищі податки як в абсолютному, так і у відносному вираженні.

Недосконалість податкової системи впливає не лише на надходження до бюджету, а й на поведінку підприємців та всіх працюючих. Наслідками недосконалості податкової системи можуть бути й перекоси економічних пропорцій у суспільстві, ризик зростання неформальної економіки. Зокрема, велика ставка податку на прибуток стимулює підприємців уникати великих відрахувань через механізм приховування прибутку. Інакше кажучи, надмірний податок на прибуток не стимулює режиму економії витрат, зростає ризик недоцільних та фіктивних витрат, а також безконтрольності витрат у виробництві.

Можна виокремити джерела ризику, котрі призводять до зниження ефективності функціонування податкової системи. Зокрема, – це невизначеність, конфліктність взаємовідносин платників податків з податковою службою. Серед них – нестабільність податкового законодавства.

Податкова система завжди віддзеркалює конфліктність та гостру боротьбу за перерозподіл суспільного прибутку. Тому внесення змін до податкових законів відбувається майже щомісяця, що свідчить про нестабільність податкового законодавства, призводить до низки ризиків.

Актуальність досліджень податкових ризиків підсилюється також тим, що податкові органи вже почали вживати заходи щодо виявлення податкових ризиків, їх якісного і кількісного аналізу, розробки системи антикризових дій [1, 2]. Запобігти податковим ризикам намагаються також і платники. Але вся діяльність щодо управління податковими ризиками здійснюється в умовах недостатності теоретичного підґрунтя, що може знижувати ефективність управлінських рішень у цій сфері.

У розробленні концептуальних положень стосовно ризику у сфері оподаткування слід відштовхуватись від загальної теорії ризику. Це означає, що податковий ризик необхідно розглядати як економічну категорію, з визначенням суб'єктів і об'єкту податкового ризику.

Ризик у сфері оподаткування зумовлений невизначеністю та конфліктністю інтересів, які виникають у процесі розподілу створеного продукту між платниками податків та державою. Платники – юридичні й фізичні особи, які безпосередньо створюють матеріальні та нематеріальні блага, – шукають напрями мінімізації податків, щоб віддати державі якомога менше. Держава ж розраховує на постійні й стабільні надходження в обсягах, принаймні, не менших, ніж заплановано в бюджеті на поточний рік і постійно шукає шляхи мобілізації додаткових надходжень. Отже, оскільки суб'єкти, що беруть участь у процесі оподаткування, мають різні інтереси, цілі й сподівання щодо сплати податків, то поняття "податковий ризик" має неоднозначний зміст.

Зауважимо, що в економічній літературі поняття податкового ризику тлумачиться по-різному. Деякі науковці вважають, що податковий ризик для держави - це ймовірність порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету [4, с. 22; 5, с. 114]. Такої ж думки дотримуються податківці-практики, про що свідчать дефініції поняття "податковий ризик" у нормативних документах податкових органів [1, с. 1; 2, с. 2]. Існує також думка, що податковий ризик держави полягає у можливому скороченні податкових надходжень у зв'язку з зміною податкової політики або величини податкових ставок. З нашого погляду, в кожному із наведених визначень, втрати бюджету обмежуються лише однією причиною, тому ці визначення не повною мірою розкривають сутність податкового ризику. Якщо відштовхуватись від таких понять в управлінській діяльності, то це може відволікати увагу податківців від аналізу інших чинників, що призводять до втрат бюджету. Різниться також тлумачення поняття "податковий ризик" і з позицій платника. На думку деяких економістів, податковий ризик підприємця пов'язаний з можливими змінами податкової політики, та нестабільністю податкового законодавства. Часто в працях поняття податкового ризику не визначається взагалі, а відразу ж називаються різні види податкових ризиків, які можуть виникнути у платників.

На нашу думку, можна дати таке загальне означення податкового ризику.

Податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності, конфліктності, притаманних податковій системі, що призводить до порушення принципів оподаткування та до фінансових втрат, пов'язаних з процесом оподаткування.

Податковий ризик необхідно розглядати з різних позицій: з боку платників податків та з боку держави (відповідальних і зацікавлених державних структур).

З позиції платника податку, податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов'язаних з процесом оптимізації оподаткування та сплати податків.

З позиції держави (відповідальних і зацікавлених державних структур), податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, що призводить до скорочення обсягів доходної частини бюджету від несвоєчасної та неповної сплати податків.

Виходячи з наведених означень поняття "податковий ризик", можна дати означення суб'єкта і об'єкта ризику у сфері оподаткування.

Суб'єктами податкового ризику виступають держава та юридичні й фізичні особи, що є платниками податків. Однак вказані суб'єкти керують різними об'єктами ризику.

Об'єктом податкового ризику для держави є діяльність платників, пов'язана з отриманням доходів та нарахуванням і сплатою податків, оцінити ефективність виконання законів та умов функціонування котрих у вичерпній повноті та з необхідною точністю неможливо.

Об'єктом податкового ризику для платника є податкова політика держави, її діяльність стосовно організації сплати податків, а моніторинг та прогнозування цього процесу у вичерпній повноті на перспективу здійснити майже неможливо.

Подальше дослідження ризиків у податковій сфері передбачає аналіз джерел їх виникнення, визначення видів податкових ризиків та розроблення їхньої класифікації. Ці питання потребують аналізу та подальшого розвитку концептуальних положень та інструментарію.

Актуальними також є питання щодо системи кількісних показників податкового ризику та методів його зниження.

Список літератури

1. Методичні рекомендації по моніторингу податкових ризиків / Затв. Наказом ДПА України від 23.10.2001р., № 428.
2. Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб), затверджені наказом ДПА України від 25.11.2002 р., №567.
3. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004.
4. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків (навчально-методичний посібник для слухачів Центру підготовки магістрів). – Тернопіль: "Воля", 2003.
5. Рева Т. М. Податковий менеджмент: навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, – 2003.

Проанализированы принципы функционирования налоговой системы и их практическая реализация. Выявлены источники конфликтности, неопределенности и обусловленные ими риски, которые влияют на эффективность функционирования налоговой системы. Предложено общее определение налогового риска.

Principles of functioning of the tax system and their practical realization are analysed. The sources of conflict, vagueness, conditioned by risks which affect efficiency of functioning of the tax system are found out. Common determination of tax risk is offered.

Вибір базових даних для оптимального керування запасами в економіко - організаційних системах з використанням імітаційного моделювання

У статті розкривається сутність оптимального керування запасами, виокремлюються об'єктивні фактори які зумовлюють потребу створення запасів і показуються передумови на користь зменшення запасів матеріальних ресурсів. Виділяються керовані і некеровані параметри розглядаються можливі стратегії керування запасами.

запас, керування, імітація, моделювання

Передумовою ритмічності виробничого процесу на підприємстві є своєчасне і повне забезпечення його необхідними технологічними трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами. Проте з огляду на специфіку споживання і можливостей поповнювання ресурсів необхідно створювати запаси [1, 109]. Запасом називають придатний для застосування, але тимчасово не використовуваний певний додатковий обсяг ресурсу. Такими ресурсами можуть бути людські ресурси, матеріали; машини та гроші. На промислових підприємствах задача матеріально-технічного постачання полягає насамперед у забезпеченні виробництва матеріальними ресурсами (сировиною, напівфабрикатами, комплектуючими деталями і виробами тощо), запаси яких містяться або на центральних складах підприємства, або на складах основних цехів. Тому далі під виробничими запасами розумітимемо запаси матеріальних ресурсів, хоча це й не істотно для складання та дослідження оптимізаційних задач аналітичними методами чи і засобами імітаційного моделювання.

Потреба створення запасів зумовлюється:

1. Розбіжністю ритмів постачання (або виробництва) і використання матеріальних ресурсів. Наприклад, навіть для ідеального випадку, коли споживання матеріалів безперервне, а постачання регулярне з фіксованим обсягом, то початковий запас (у момент прибуття поставки) дорівнює величині поставки, а далі, у міру споживання, зменшується до нуля.

2. Випадковими коливаннями попиту в проміжку часу між поставками, тривалості інтервалу часу між поставками, обсягів поставок. У цьому разі проблема забезпечення ритмічності виробничих процесів матиме імовірнісний характер, тобто надійність виробництва безпосередньо залежить від величини запасу.

3. Кон'юктурні міркування, що враховують сезонність попиту та сезонність виробництва предметів споживання.

Таким чином, з погляду дії перелічених факторів — чим більший запас, тим краще. Водночас існують і серйозні передумови на користь зменшення запасів матеріальних ресурсів, а саме: плата за фізичне зберігання запасу, втрачений економічний виграш через зв'язування оборотних коштів у запасах, втрати в кількості і якості матеріальних ресурсів, включаючи моральний знос.

Таким чином, задача вибору необхідних запасів виробничих ресурсів має альтернативний характер, і розв'язувати її слід оптимізаційними методами. Оптимальне

керування запасами як науковий напрям належить до однієї із найбільш розроблених галузей теорії дослідження операцій [2, 76].

У задачі про запаси виокремлюють керовані і некеровані параметри. До керованих параметрів (змінних керування) належать обсяг на поставку замовленого ресурсу і момент часу подачі замовлення на поповнення запасу. Органи постачання, вибираючи певним чином обсяг і час замовлення (які утворюють так звану "точку замовлення"), можуть регулювати динаміку руху виробничого запасу на складах підприємства. Оптимальне керування запасами полягає у виборі таких обсягів і моментів на поповнення запасів, щоб сумарні витрати на організацію системи постачання набували мінімального значення. Некеровані параметри задачі керування запасами, які дають змогу розрізняти математичні моделі оптимізації рівнів запасу, утворюють такий перелік таких елементів: система постачання, попит на предмети постачання, система поповнення запасів, вартісні функції витрат, обмеження, котрі застосовуються до запасів, стратегії (політики) керування запасами.

Що стосується системи постачання, то у теорії керування запасами під нею розуміють сукупність складів, між якими під час виконання операцій з постачанням виникають інформаційні та матеріальні потоки. Звичайно, що система постачання має свою систему управління, яка виконує відповідні для такого органу функції. Система постачання може будуватися за централізованим і децентралізованим принципами. У першому випадку склади мають ієрархічні рівні (до 5), причому лише склади найнижчого рівня обслуговують споживачів, а недостача предметів постачання на цих складах покривається за рахунок наявних запасів на складах вищих рівнів. У децентралізованих системах постачання всі склади безпосередньо обслуговують споживачів, а можливі недостачі на окремих складах ліквідуються за рахунок надлишків матеріалів на інших. У моделях керування запасами система постачання розглядається як один об'єкт, і саме для нього створюється єдина цільова функція. Стосовно промислових підприємств можна зауважити, що хоча в підпорядкуванні органів постачання перебувають кілька складів, проте специфіка їх функціонування дає змогу розглядати систему постачання як таку, що утворена одним складом, територіально розподіленим на кілька частин. Залежно від числа ресурсів, що зберігаються на складі, системи постачання поділяються на одно- та багатопродуктові. Щоб спростити дослідження моделей керування запасами, багатопродуктові системи постачання іноді вдається розчленувати за кожним ресурсом на однопродуктові і рішення щодо організації забезпечення виробництва кожним матеріалом приймати окремо.

Попит на предмети постачання визначається поточними потребами виробництва і може поділятися на такі групи: стаціонарний або нестаціонарний, детермінований або стохастичний, неперервно або дискретно розподілений, залежний від попиту на інші номенклатури або незалежний.

Поповнення запасів характеризується обсягом поставки і часом; затримки прибуття поставки щодо моменту подачі замовлення. За обсягом поставка може дорівнювати замовленій або бути випадковою величиною, параметри функції розподілу якої залежать в загальному випадку від замовлення. У реальних ситуаціях завжди відбувається затримка прибуття замовлених матеріалів. Проте залежно від впливу цієї затримки на організацію постачання нею можна знехтувати (миттєва поставка), вважати її фіксованою або випадковою величиною з відомим законом розподілу.

Витрати на організацію постачання складаються з трьох компонентів витрат на зберігання матеріалів на складі; витрат на організацію поставок; витрат на штрафи через нестачу (дефіцит) необхідних ресурсів. Сукупність усіх витрат у формалізованому вигляді використовується як цільова функція в моделях керування запасами. Розрахунок вартості зберігання. Вартість зберігання матеріальних ресурсів,

яка здебільшого зростає прямо пропорційно до вартості матеріалів, що становлять запас, і терміну їх зберігання, на відміну від інших витрат зумовлює необхідність скорочення запасів. Така необхідність є наслідком дії двох вартісних факторів: витрат через зв'язування обігових коштів у запасах і витрат, зумовлених фізичним зберіганням запасів.

Витрати першого типу, які мають деякою мірою абстрактний характер - і породжуються потенційно втраченою вигодою, що може бути отримана від обороту грошових засобів, ураховуються практично в усіх моделях керування запасами. Математично вони виражаються функцією, прямо пропорційною до середньої вартості запасу і терміну його існування. При випадковому попиті або випадкових поставках середній рівень запасу також є випадковою величиною. Тому в моделях оптимізації відповідні витрати через зв'язування обігових коштів подаються математичним сподіванням.

При розрахунках витрат другого типу необхідно враховувати шість складових витрат.

1. Плата за складське приміщення. Якщо підприємство змушене орендувати складські приміщення, то плата за них дорівнює відповідно ціні оренди. Плата за власні складські приміщення включає плату за основні фонди (вартість складу, помножена на відсоток нарахування), амортизаційні відрахування (вартість складу, поділена на строк служби), оплату комунальних послуг (опалення, освітлення, подача води тощо). Математично цей компонент витрат є прямо пропорційною функцією від величини запасу і часу його існування.

2. Витрати на облік та адміністративні витрати. Сюди включаються витрати на організацію складського обліку та конторські витрати, що пов'язані з обслуговуванням споживачів. Дані витрати математично являють собою нелінійну (східчасту, розривну) функцію від числа номенклатур матеріалів і величини запасу (інтенсивності споживання). У першому наближенні для більшості задач керування запасами витрати на облік і адміністративні витрати можна вважати постійними величинами.

3. Витрати на складські операції. До цих витрат входить вартість робочої сили, що виконує розвантаження, навантаження і переміщення матеріалів, які утворюють запас; плата за складську техніку; витрати на інвентаризацію, періодичний огляд, прибирання приміщення; витрати на регламентні роботи, що виконуються на складах з метою зберігання матеріалів. Для практичних цілей відповідний компонент цільової функції можна вважати або сталою величиною (якщо сумарні поставки дорівнюють сумарному споживанню, а змінювання запасів у широкому діапазоні не впливає на величину витрат), або прямо пропорційною до величини запасу і часу його існування.

4. Витрати від псування матеріалів, що утворюють запаси. Збитки через псування продукції (наприклад, сільськогосподарської) зумовлені як зменшенням її кількості, так і зниженням її споживчих властивостей. Збитки, зумовлені природними причинами зменшення запасу (наприклад, випаровуванням), прямо пропорційні до величини запасу і часу його існування. Витрати через погіршення споживчих властивостей матеріальних цінностей визначаються або відсотком відбраковування, або зниженням ціни одиниці продукції за одиницю часу. У будь-якому з цих випадків витрати являють собою лінійну функцію величини запасу і часу його існування.

5. Витрати через утворення надмірних запасів. При випадковому попиті або поставках, а також у результаті дії інших виробничих причин на складах можуть утворюватися запаси непотрібних матеріалів, так звані неліквіди. Витрати через це визначаються величиною збитку, який дорівнює початковій вартості даної кількості матеріалу за відкиданням суми, що її можна дістати від реалізації невикористаних цінностей. Математично цей компонент витрат виражається лінійною функцією від залишку запасу на кінець періоду планування.

6. Витрати через моральний знос. Збитки, зумовлені моральним зносом матеріалів, що утворюють запас, математично виражаються функцією, яка дорівнює величині залишку запасу на кінець періоду планування, помноженого на різницю між початковою ціною одиниці продукції і її значенням після зниження ціни.

Отже, витрати на зберігання як функція від величини запасу в загальному випадку мають три складові: постійну величину, величину, пропорційну до середньої величини запасу і часу його існування, величину, пропорційну до залишку матеріалу, що утворює запас, на кінець періоду планування [1, 112].

Першу складову немає потреби враховувати при дослідженні оптимальної стратегії керування запасами, а з двох інших до цільової функції доцільно включити домінуючу за абсолютним значенням витрат, якщо вони не еквівалентні.

При розрахунку вартості поставок у функції витрат на організацію поповнення запасів необхідно враховувати лише ті затрати, які безпосередньо залежать від обраної стратегії керування запасами. У загальному випадку вартість поставки може включати постійний компонент; компонент, пропорційний до обсягу поставки; компонент, пропорційний до кількості замовлених номенклатур. Можливі випадки складнішої залежності вартості поставки від обсягу поставки та числа замовлених матеріалів — нелінійної. При розрахунку витрат на поставки слід брати до уваги конторські і поштові витрати, транспортні витрати, витрати виробництва, витрати, пов'язані з варіацією закупівельних цін. Конторські (виписування й оформлення нарядів) та поштові витрати не залежать від обсягу поставок і в однопродуктових моделях керування запасами вважаються сталими. У багатопродуктових моделях ці витрати утворюють складову витрат, пропорційну до числа замовлених номенклатур. Транспортні витрати залежно від обраного способу доставки можуть бути сталими або можуть залежати від обсягу поставки. Перший випадок реалізується тоді, коли поставка пов'язана з організацією спеціального рейсу транспортного засобу (літака, автомобіля, залізничного контейнера), вантажопідйомність якого використовується не повністю. У вартість доставки включаються пов'язані з організацією даного рейсу витрати. Іноді постійна складова транспортних витрат може являти собою функцію цілого аргументу (наприклад, кількості вагонів, необхідних для реалізації поставки). При цьому сумарні витрати являють собою розривну функцію обсягу поставки. В усіх інших випадках транспортні витрати пропорційні до обсягу поставки. Коефіцієнт пропорційності визначається діючими на даному типі транспорту тарифами.

Витрати виробництва, які включаються до вартості поставки, виникають тоді, коли виконання замовлень пов'язане з організацією виробничого циклу виготовлення партії замовленої продукції, що спричинюється до зупинки і переналагодження технологічних ліній. Іноді ціна одиниці замовлюваних матеріалів залежить від обсягу поставки, оскільки таким чином організація-постачальник стимулює якомога більші за обсягом замовлення, установлюючи диференційовано закупівельну ціну. У моделях керування запасами необхідно враховувати цей фактор, вважаючи його організаційним. При визначенні величини штрафу під дефіцитом розуміють ті потреби в матеріальних ресурсах, які не можуть бути задоволені в потрібний момент часу, тобто йдеться про відсутність у цей момент необхідних матеріалів, що означає порушення матеріального забезпечення виробництва. В умовах, коли спостерігається стохастичність потреб і поставок, поява дефіциту, як правило, не виключається. Цілковите виключення подібної ситуації означало б створення великих, економічно не обґрунтованих запасів.

У загальному випадку функція витрат на штрафи може мати складний аналітичний опис і включати такі компоненти: пропорційні до величини нестачі та часу її існування; пропорційні до значення нестачі на кінець періоду планування; постійні при ненульовій нестачі. У реальних системах постачання одна з перелічених складових витрат є відносною домінуючою, дозволяє тільки її включити до цільової функції. У

задачах керування запасами стикаємося з різного роду обмеженнями, котрі необхідно урахувати при складанні математичних або імітаційних моделей. Обмеження можуть бути на максимальний обсяг (масу чи вартість) величини поточного запасу, середню вартість запасу, число поставок у заданому проміжку часу, максимальний обсяг (масу чи вартість) окремої поставки тощо.

Для ефективного виконання завдань по керуванню запасами треба визначитись з стратегією керування запасами, що є сукупністю правил, за допомогою яких визначають моменти часу і обсяги замовлень на поповнення запасів.

Найбільшого поширення набули так звані найпростіші стратегії управління запасами: періодичні і з критичними рівнями.

Нехай y , h , H — запас ресурсу відповідно поточний, нижній (пороговий) і верхній (граничний); T — період планування; q — обсяг (партія) замовлення.

У періодичних стратегіях замовлення формуються в кожному періоді T . До них належать: стратегія постійного рівня (T , H), згідно з якою через кожний проміжок часу T запас поповнюється до граничного значення H ; обсяг замовлення — змінна величина $q = H - y$; і стратегія фіксованої поставки (T , q), згідно з якою через інтервал часу T видається замовлення розміром q .

У стратегіях з критичними рівнями постійно стежать за рівнем поточного запасу, і тільки-но він опускається нижче порогового рівня, видається замовлення на поповнення запасу. До цих стратегій можна віднести: стратегія фіксованого розміру замовлення (h, q), сутність якої полягає в тому, що якщо $y < h$, замовити q , якщо $y > h$, нічого не замовляти; і стратегія двох рівнів (H, q), в якій якщо $y < h$, замовити $q = H - y$, а якщо $y > h$, нічого не замовляти.

Вибір стратегії керування запасами це відповідальний момент при складанні математичних або імітаційних моделей який має ґрунтуватися на ретельному аналізі системи постачання. Отже, розв'язання задачі керування запасами потрібно знаходити спочатку у просторі стратегій керування, а потім, згідно з обраною стратегією, - у просторі її параметрів.

Нині розглянуто і досліджено численні моделі керування запасами, які проте не вичерпують всієї множини можливих варіантів. Велика кількість математичних моделей керування запасами не дає змоги використовувати готові алгоритми рішень, але спонукає формулювати нові постановки задач керування запасами і розробляти для їх реалізації обчислювальні методи, зокрема засобами імітаційного моделювання.

За результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. Вибір стратегії керування запасами потрібно проводити перед вибором її параметрів.

2. Задача вибору необхідних запасів виробничих ресурсів має альтернативний характер, і розв'язувати її слід оптимізаційними методами.

Список літератури

1. Ситник В.Ф. Орленко Н.С. Імітаційне моделювання // Начальний посібник. - Київ КНЕУ, 1988.
2. Соломатин Н.А., Беляев Г.В., Петроченко В.Ф. Прошлякова Е.В. Имитационное моделирование в оперативном управлении производством. — Москва: Машиностроение. — Берлин: Техника, 1983.

В статье раскрывается сущность оптимального управления запасами, выделяются объективные факторы определяющие потребность создания запасов и показываются предпосылки в пользу уменьшения запасов материальных ресурсов. Выделяются управляемые и неуправляемые параметры, рассматриваются возможные стратегии управления запасами.

In clause the essence of optimum control of stocks is opened, the objective factors creations, determining need of stocks are allocated. The preconditions for the benefit of reduction of stocks of material resources are shown. The controlled and unguided parameters are allocated, the possible strategy of storekeeping are considered.

И.П. Житная, проф., д-р экон. наук, М.Ю. Манухина, доц., канд. экон. наук
Восточноукраинский национальный университет им. В.Даля, кафедра учета и анализа хозяйственной деятельности, г. Луганск

Учетно-правовые проблемы франчайзинга в Украине

Решение многих экономических проблем современной Украины требует новых экономических механизмов. Одним из таких механизмов является франчайзинг. Рассмотрена характеристика франчайзинга, проанализированы разные точки зрения, по определению этого понятия. С позиций действующих нормативных документов представлен анализ учетно-правовых проблем использования франчайзинга в Украине.

франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, нематериальный актив, роялти, коммерческая концессия, договор, учет

Франчайзинг, как выгодная форма ведения бизнеса, обширно применяется во всех странах с развитой рыночной экономикой. Не так давно он появился и в Украине, прежде всего благодаря иностранным компаниям. Тем не менее масштабы использования франчайзинга в украинской экономике оставляют желать лучшего. Отчасти это происходит из-за недостаточно полного представления предпринимателей и государственных органов о тех перспективах и экономических преимуществах, которые возникают перед участниками франчайзинговых отношений, в то время как франчайзинг способен решить многие экономические и финансовые проблемы как отдельных компаний и предпринимателей, так и государства в целом.

Повышение заинтересованности вопросами экономического и правового регулирования франчайзинга в условиях рыночных отношений развития отечественной экономики связано, прежде всего, с возможностью использовать уже отработанные и оправдавшие себя технологии, хорошо известную и популярную торговую марку.

Несмотря на актуальность этой проблемы, развитие франчайзинга в Украине не находит должной поддержки на государственном уровне. Это можно объяснить рядом факторов, которые тормозят развитие франчайзинга на украинском рынке. Основным таким фактором является отсутствие необходимой законодательной базы и методической литературы, в которых бы раскрывались особенности учета франчайзинга. Отдельные публикации в периодических изданиях также не способствуют решению вопроса, поскольку в них не акцентируется внимание на особенности учета указанных операций.

В данной статье исследуются экономическая сущность франчайзинга, стороны, участвующие во франчайзинговом процессе, рассматриваются их отличительные черты. Вместе с тем определены проблемные вопросы, касающиеся использования и признания в учете франчайзинга как нематериального актива и приведены варианты их решения.

В чем же успех и что представляет собой эта система взаимовыгодных партнерских отношений, которую в мировой практике называют «волной будущего».

Согласно определению Международной Ассоциации Франчайзинга, «франчайзинг – это система перманентных отношений, устанавливаемых между франчайзером и франчайзи, в результате которых знания, имидж, успех, методы

производства и маркетинг передаются франчайзи в обмен на взаимное удовлетворение интересов».

Мировой опыт применения франчайзинга насчитывает более 100 лет. Безусловным лидером в регулировании франчайзинговых отношений являются США, где и родился франчайзинг. Согласно последним данным Международной ассоциации франчайзинга, франчайзинг охватывает полторы тысячи концепций – видов франшиз – в 75 отраслях промышленности, и 316 тыс. подразделений в США имеют общий ежегодный размер продаж в 1 триллион долларов США.

Сам термин происходит от английского слова «franchising», означающего привилегию или право. Термин «франшиза» образован от французского «franchise» - льгота, привилегия. По своей сути, несмотря на свое происхождение, оба эти термина равнозначны.

Оксфордский словарь английского языка сообщает, что franchising - это все права и свободы епископатов, пожалованные им королевской короной в 1559 году, а franchises - места, отведенные для торговли. Свободным людям было разрешено (дана франшиза) продавать свои товары на территории города: на рынках и ярмарках. Таким образом, эти элементы права сформировали основу франчайзинга. Однако в наиболее типичной форме он проявился в британской системе так называемых «связанных домов», которая использовалась пивоварами для поддержания нужного объема продаж. В обмен на заем или аренду имущества пивовар получал постоянный двор в качестве рынка сбыта своего пива. А общепринятой датой начала использования слова «франчайзинг» в сегодняшнем его значении (привилегии, предоставляемые частными фирмами) считается 1840 год.

Современный российский экономический словарь определяет франчайзинг как «смешанную форму крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные «родительские» корпорации (франчайзеры) заключают договор с мелкими «дочерними» фирмами или отдельными бизнесменами на право действовать от своего имени». При этом мелкая фирма должна осуществлять свой бизнес только в форме, предписанной франчайзером, в течении определенного времени и в определенном месте. В свою очередь, «материнская» компания берет на себя обязательство снабжать «дочерние» фирмы товарами, технологией, оказывать всяческое содействие в бизнесе.

Франчайзинг – новая концепция для Украины. Хотя в отечественной литературе этот термин уже не редкость. Однако разные специалисты акцентировали внимание на различные аспекты франчайзинга и, как результат, формировали свои определения. Анализируя различные формулировки и суммируя выделенные в них признаки, приведем одно из наиболее точных определения франчайзинга. Франчайзинг является формой коммерческого сотрудничества между независимыми предпринимателями, регулируемой контрактом, в котором одна сторона - франчайзер - предоставляет одному или более представителям - франчайзи - право использовать свое корпоративное имя и/или свою торговую марку и другие отличительные знаки для продажи товара или предоставления услуг на основе концепции (или системы, или формулы) эксклюзивного маркетинга, выработанной и развитой франчайзером, за которую последний требует возмещения; франчайзер контролирует использование торговых марок и отличительных знаков со стороны франчайзи с целью гарантирования единого внешнего вида и неизменного качества товаров и услуг.

Во франчайзинговом процессе принимает участие по меньшей мере две стороны, между которыми заключен договор франчайзинга (франшиза).

Первая сторона – франчайзер. Это крупная фирма (корпорация), имеющая широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке. Эта фирма представляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать на

заранее оговоренных условиях и в определенный срок на рынке от имени франчайзера и под его торговой маркой. Франчайзер в системе всегда один. Вторая сторона – франчайзи является, как правило, малая фирма или предприниматель (юридическое или физическое лицо), приобретающий (на возмездной основе) у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени под его торговой маркой. Франчайзи может быть несколько в одной франчайзинговой системе.

В международной практике существуют три основные сферы сотрудничества на условиях франшизы:

1. Сотрудничество в промышленной области.
2. Сотрудничество в сфере товарного обращения.
3. Сотрудничество в сфере услуг.

Определенной спецификой франчайзинга в Украине является преобладающее использование его в сфере товарного обращения и в сфере услуг. Причем украинские предприниматели все чаще выступают в роли франчайзеров.

Очень важно понимать полноценность франчайзинга как концепции управленческого режима, имеющего целый ряд преимуществ не только для предпринимателей – франчайзи, начинающих новый бизнес, но и как способ расширения уже существующего бизнеса франчайзера.

Безусловно, при всей успешности как франчайзи, так и франчайзер, имеют ряд недостатков.

Рассмотрим, в чем же заключаются плюсы и минусы системы для участников франчайзингового соглашения и их покупателей.

Преимущества для франчайзера:

- быстрое расширение рынков сбыта, увеличение объема продаж и территориальное расширение бизнеса;
- отсутствие расходов на содержание вертикально-интегрированной сети управления, т.е. снижение затрат на персонал;
- более низкий уровень собственных капиталовложений;
- государственная регистрация договора франчайзинга;
- подъем престижа фирмы и ее товарного знака, признание со стороны клиентуры, рост доверия к качеству и единому ассортименту продукции фирмы;
- доход от продажи лицензии;
- прибыль от возможной сдачи в аренду франчайзи недвижимости и оборудования;
- прибыль от возможного кредитования франчайзи и от уменьшения сроков оборота.

Недостатки для франчайзера:

- получение меньшей части прибыли от торгового франчайзингового предприятия, чем от собственного;
- невысокая репутация одного из франчайзинговых предприятий при отсутствии должного контроля за качеством может отразиться на репутации самой фирмы;
- трудности контроля достоверности финансовых отчетов франчайзи;
- трудности с подбором компетентного в основах бизнеса франчайзи;
- обучая франчайзи, франчайзер готовит себе возможного конкурента.

Преимущества для франчайзи:

- возможность стать самостоятельным бизнесменом с минимальными начальными капитальными вложениями при всесторонней поддержке опытного франчайзера;

- франчайзер может оказать содействие в доступе к кредитным ресурсам как товарным, так и денежным;
- мгновенное приобретение репутации среди потребителей за счет ведения бизнеса под признанным товарным знаком или фирменным наименованием;
- возможность за умеренную плату использовать результаты широкомасштабных рекламных мероприятий, научных разработок и маркетинговых исследований, проводимых франчайзером;
- возможность ведения бизнеса некомпетентным лицом за счет обучения в фирме франчайзера по стандартам высокого качества;
- гарантированность постоянного снабжения;
- возможность приобретения основных фондов у франчайзера путем лизинга или по остаточной стоимости.

Недостатки для франчайзи:

- контроль осуществляемый франчайзером оставляет меньше самостоятельности в бизнесе;
- потеря репутации франчайзером приведет франчайзи к потере собственной репутации;
- услуги, предоставляемые франчайзером, например обязательные взносы в общий рекламный фонд, могут представлять серьезную статью затрат для франчайзи;
- опасность ухудшения положения на рынке в случае продажи франчайзером своего бизнеса;
- вероятность того, что прогресс в технике, изменение в законодательстве или потребностей потребителей приведут к банкротству, т.к. франчайзи обычно реализуют узкий перечень товаров и услуг.

Преимущества для потребителя:

- в большинстве случаев товары и услуги, реализуемые под одним товарным знаком имеют одинаковое качество и инфраструктуру оказываемых услуг;
- если закрывается какая-то определенная торговая точка - можно обратиться в головную компанию;
- за счет контроля качества со стороны франчайзера франчайзинговые фирмы обычно предоставляют более высокий уровень обслуживания;
- франчайзи как собственники предоставляют потребителю услуги с большей степенью личного участия.

Недостатки для потребителя:

- франчайзинг может ограничивать конкуренцию и, как следствие, ограничивает выбор товаров и услуг;
- франчайзи может оказаться недостаточно обученным.

Несмотря на широкое применение франчайзинга во всем мире, только 14 стран имеют специальные законодательные акты, касающиеся франчайзинга. К числу таких стран относятся США, Канада, Мексика, Бразилия, Испания, Франция, Австралия, Китай, Малайзия, Индонезия, Южная Корея, Белоруссия, Россия, Румыния.

Если говорить об украинском рынке, то система франчайзинга для него достаточно нова. Развитие франчайзинговых правоотношений на Украине явилось причиной пристального внимания к ним со стороны украинских ученых и законодателей. На сегодняшний день в украинском законодательстве урегулированы отношения франчайзинга. С 1 января 2004 года договор франчайзинга приобрел в Украине правовую оболочку в виде коммерческой концессии.

Слово «концессия» (от латинского concessio) означает разрешение, уступка.

В Гражданский кодекс Украины (ГК) включена специальная глава о франчайзинге. По договору коммерческой концессии, в соответствии со статьей 1115 ГК одна сторона (правовладелец) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за плату право пользования в соответствии с ее требованиями комплексом принадлежащих этой стороне прав в целях изготовления и (или) продажи определенного вида товара и (или) предоставления услуг.

В Хозяйственном кодексе (ХК) отведена франчайзингу целая глава, в которой приводится более четкое содержание договора коммерческой концессии. В соответствии со статьей 366 ХК, по договору коммерческой концессии одна сторона (правовладелец) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) на срок или без определения срока право использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса прав, принадлежащих правовладельцу, а пользователь обязуется соблюдать условия использования предоставленных ему прав и уплатить правообладателю обусловленное договором вознаграждение.

Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса предоставленных пользователю прав, деловой репутации и коммерческого опыта правовладельца в определенном объеме, с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности.

В соответствии со статьей 1116 ГК предметом договора коммерческой концессии является право на использование объектов права интеллектуальной собственности (торговых марок, промышленных образцов, изобретений, произведений, коммерческих тайн) коммерческого опыта и деловой репутации. Другими словами, предмет данного договора могут быть лишь исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, прежде всего на те из них, которые направлены на индивидуализацию продукции (работ, услуг).

Стандартными условиями договора франчайзинга являются:

- Передача прав на использование товарного знака, фирменного наименования, ноу-хау, технологий и других видов интеллектуальной собственности.
- Обязательство франчайзера провести предварительную подготовку и обучение персонала франчайзи.
- Право франчайзера контролировать процесс производства товаров (оказания услуг) франчайзи.
- Обязательство франчайзи по соблюдению четко определенных требований к качеству продукции (услуг).
- Определение процедуры взаиморасчетов.

Хотя франчайзинг – это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в Украине сдерживание развития франчайзинга происходит прежде всего в правовой сфере. До сих пор в украинском законодательстве отсутствует стандартизированный термин «франчайзинг», что создает преграды для его развития. Несовершенство законодательства заключается как в отсутствии понятия «франчайзинг» в правовой базе Украины, так и в желании ряда законодателей поставить знак равенства между понятиями «франчайзинг» и «коммерческая концессия». Это затрудняет использование франчайзинга в отечественной экономике.

Особенности договора «коммерческой концессии» обуславливают методику учета сделки франчайзинга. Согласно договору франчайзинга, у правообладателя сохраняются исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, а у пользователя возникает лишь право на использование объектов интеллектуальной собственности в своей деятельности. Поэтому передача исключительных прав в учете

правообладателя отражается минуя счет финансовых результатов. Поскольку у пользователя не возникает обязательства по оплате самой стоимости объекта интеллектуальной собственности (осуществляются только платежи за предоставленное право пользования объектами интеллектуальной собственности), то в учете пользователя предоставленное право пользования учитывается на предлагаемом для введения, забалансовом счете 012 «Право пользования объектами интеллектуальной собственности». Платежи за предоставленное право пользования объектами интеллектуальной собственности, производимые в виде периодических платежей (так называемых «роялти»), в том числе и авторские вознаграждения, включаются организацией-пользователем в расходы отчетного периода. Платежи за предоставленное право пользования объектами интеллектуальной собственности, производимые в виде фиксированного разового платежа (так называемый «паушальный платеж») сразу после заключения договора, включая авторское вознаграждение, отражаются в учете организацией-пользователем как расходы будущих периодов и списываются в течении срока действия договора. В учете правообладателя полученные суммы отражаются как выручка, а исключительные права на результаты интеллектуальной собственности – на счете 12 «Нематериальные активы», что вытекает из сущности сделки выполнения научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ.

Таким образом, для реализации возможностей развития франчайзинга в Украине необходимо создать определенные условия:

- нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесения соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты;
- важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы;
- целесообразно предоставить возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета.

Это позволит развивать предпринимательство на основе франчайзинга более быстрыми темпами и на более высоком уровне, и в целом улучшит положение бизнеса в нашей стране.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Украины от 16.01.03 г. № 435-IV.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы», утвержденное приказом Минфина Украины от 18. 10.99 г. № 242.
3. Рыкова И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. – М.: Современная экономика и право, 2000.
4. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.03 г. № 436-IV.

Рішення багатьох економічних проблем сучасної України вимагає нових економічних механізмів. Одним з таких механізмів є франчайзинг. Розглянута характеристика франчайзингу, проаналізовані різні точки зору по визначенню цього поняття. З позицій діючих нормативних документів представлений аналіз обліково-правових проблем використання франчайзингу в Україні.

The decision of many economic problems of modern Ukraine requires new economic machineries. There is franchayzing by one of such machineries. Description of franchayzinga is considered, different points of view are analysed, on the decision of this notion. From positions of operating normative documents the analysis of registration-legal problems of the use of franchayzinga in Ukraine is presented.

Концептуальні підходи до визнання та інформаційного представлення інвестиційної діяльності

Розглядаються різні трактування інвестицій та інвестиційної діяльності. Даються пропозиції щодо більш повного та глибокого розкриття інформації про інвестиційну діяльність в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємств.

інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційні процеси, інформація, інформаційне забезпечення, бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Інвестиційна діяльність підприємства є одним з найбільш прибуткових, проте складних і ризикованих видів бізнесу. Її результати мають значний вплив на ефективність роботи підприємства в цілому.

Поняття „інвестиції”, „інвестор”, „інвестиційна діяльність” та інші введені у вітчизняну термінологію порівняно недавно. У 1991 році був прийнятий Закон України „Про інвестиційну діяльність”. Пізніше питанням визначення даних понять, їх трактуванню були присвячені праці вітчизняних авторів Бланка І.О., Добровського В.М., Пересади А.А., Титаренка Н.О., Шевчука В.Я. та інших, які базувалися на наукових розробках таких відомих вчених, як Бернс В. і Хавранек П., Бірман Г. і Шмідт С., Бочаров В.В. і Бромвіч М., Ковальов В.В. і Соколов Я.В., Марковіц Г. і Шарп У. Проте на даний час немає чіткості щодо визнання та облікового представлення інвестиційних процесів на підприємстві.

Метою даного дослідження є узагальнення сучасних трактувань інвестиційної діяльності та проблем їх облікового забезпечення на підприємстві. Ставиться завдання також дати критичну оцінку існуючим методам інформаційного забезпечення інвестиційних процесів, дати пропозиції щодо вдосконалення подання інформації про інвестиційну діяльність у фінансовій звітності.

В економічній літературі і практиці поняття інвестиційної діяльності трактується неоднозначно. Більшість авторів схильні до того, як трактується це поняття у Законі України " Про інвестиційну діяльність": як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб, держави щодо реалізації інвестицій [5]. Зокрема, проф. Бланк І.О. характеризує інвестиційну діяльність "... як процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямований на розширення економічного потенціалу підприємства" [1, с.290]. Аналогічно трактує це поняття й проф. Пересада А.А. з тією лише різницею, що інвестиційна діяльність розглядається як інвестиційний процес, для якого характерними є такі стадії: мотивація і прогнозування, обґрунтування доцільності і планування, державне регулювання і страхування, фінансування і забезпечення матеріально-технічними ресурсами, освоєння інвестицій і передача об'єкта в експлуатацію [9,с.13].

Бочаров В.В. розглядає інвестиційну діяльність як поступове перетворення (метаморфози) ресурсів у капітальні вкладення, в результаті яких відбувається приріст капітальної вартості у формі доходу (прибутку) [2, с.7].

Деякі автори ототожнюють інвестиційну діяльність з інвестуванням. Так, Ковалюк О.М. вважає інвестування одним з методів фінансового механізму організації економіки держави, який реалізується через інвестиції [6, с.55].

Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. та Сможенко Т.С. розуміють інвестування як фінансування довготермінових вкладень [4, с.194]. Єрмошенко Н.Н. і Скворцов Н.Н. трактують інвестування як здійснення капітальних вкладень на реалізацію того або іншого напрямку економічного розвитку [3, с.58].

Інвестування представляється також через динаміку кругообігу ресурсів у бізнесі [8, с.18]. Такий кругообіг проходить три цикли: фінансування, інвестування, операційна діяльність.

Даний процес постійно повторюється, може мати циклічний характер, відображає створення нової вартості у бізнесі. Інвестиції і пов'язана з ними діяльність є головною рушійною силою будь-якого бізнесу.

Ерік Хелферт зводить систему прийняття рішень у сфері бізнесу до таких взаємопов'язаних фаз:

- інвестування ресурсів;
- використання даних ресурсів з метою здійснення основної виробничої діяльності;
- розумне поєднання джерел фінансування, що забезпечують створення даних ресурсів. [10, с.19]

Отже, серед вчених, економістів, практиків в основному склалося такі три напрями щодо розуміння поняття та визначення інвестиційної діяльності.

1. Подання будь-якого бізнесу через призму інвестування, за яким господарський процес можна представити як окремий інвестиційний проект, що включає такі цикли: накопичення і обачливе витрачання фінансових ресурсів, інвестування їх у вигідні об'єкти, з допомогою яких здійснюється ефективна операційна діяльність. І як результат, від такого бізнесу інвестор одержує дохід (прибуток), який може бути використаний ним на споживання, або додатково інвестований у бізнес. Такий підхід можна застосувати до окремих інвестиційних проектів, представивши їх життєвий цикл через грошові потоки.

Об'єктами обліку і аналізу при цьому виступають інвестиційні витрати коштів, чисті доходи від експлуатації проекту, кумулятивне повернення капіталу, тривалість життєвого циклу інвестиційного проекту.

2. Подання інвестиційної діяльності як сукупності дій, спрямованих на здійснення інвестицій. В результаті така діяльність включає передінвестиційну фазу, процес вкладення капіталу та забезпечення віддачі інвестицій. Інвестиційна діяльність розуміється як розміщення капіталу в будівництво чи купівлю нових засобів виробництва, а також через придбання акцій, часток у капіталі інших суб'єктів і прийняття у зв'язку з цим практичних дій для отримання прибутку чи іншої вигоди.

Об'єктами обліку і аналізу при цьому виступає зіставлення одержаного доходу з понесеними інвестиційними витратами і визначення ефективності здійснення заходів, а отже й ефективності інвестицій. Такий підхід дає необхідний ефект при визначенні прогностичної ефективності окремих проектів. Як показала практика, він не мав успіху у підприємствах, які постійно (перманентно) здійснюють інвестиції у свою діяльність через брак інформації.

За даними обліку діючого підприємства важко виділити ефект (прибуток) від здійснення окремих заходів, пов'язаних з розширенням, модернізацією технічним переозброєнням діючого виробництва в загальній масі фінансових результатів підприємства.

3. Третій напрям полягає у визнанні інвестиційної діяльності як двох взаємопов'язаних процесів: будівництва і придбання необоротних активів, а також фінансових інвестицій; реалізації (продаж, списання) зазначених активів.

Саме так трактують інвестиційну діяльність національні і міжнародні стандарти обліку. Це означає, що в процесі звичайної діяльності кожне підприємство шляхом здійснення інвестування формує інвестиційний портфель. До нього можуть входити реальні проекти, сформовані в результаті будівництва чи придбання нових об'єктів, розширення, реконструкції діючих. До цього портфеля крім реальних (капітальних) об'єктів можуть входити окремі проекти, що стосується фінансового інвестування (придбання акцій, інших цінних паперів, здійснення внесків до статутного капіталу інших суб'єктів, інвестування на умовах кредиту з метою одержання відсотків).

З іншого боку, підприємство може здійснювати продаж (списання) окремих активів, виходити з інвестиційних проектів фінансового напрямку. В результаті цього підприємство одержує від реалізації цих проектів кошти, які повторно можуть бути направлені на здійснення інвестування.

Схематично це можна зобразити таким чином:

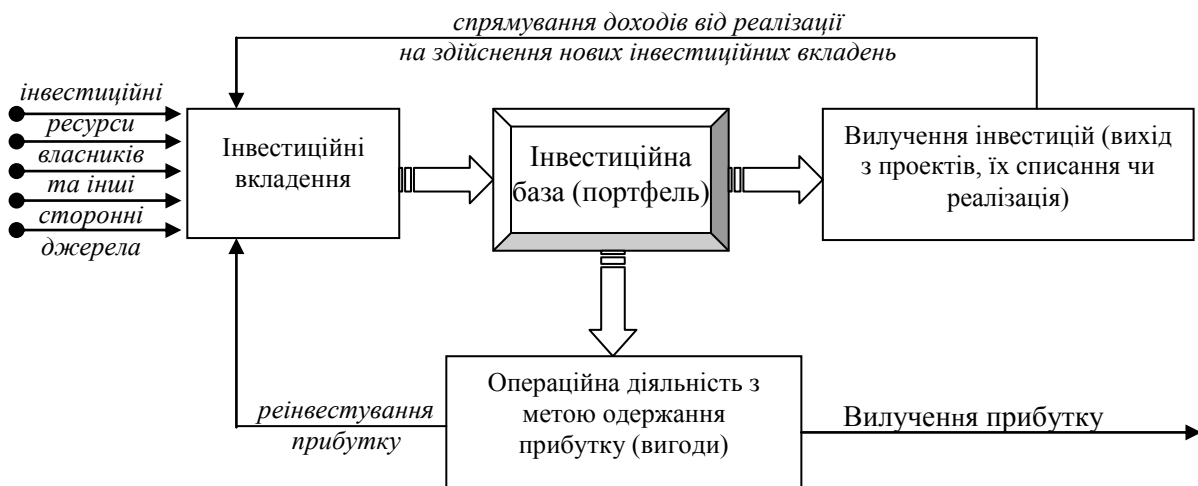


Рисунок 1- Схема інвестиційної діяльності підприємства

Отже в процесі інвестиційних вкладень створюється інвестиційна база – набір (портфель) інвестиційних проектів, в результаті експлуатації яких інвестор одержує прибуток, досягаються інші вигоди. Інвестиційний портфель може постійно змінюватися за рахунок введення до нього одних об'єктів та вибуття інших.

Враховуючи сказане, не можна погодитися з трактуваннями окремих авторів та джерел, за яким, під інвестиційною діяльністю розуміються дії інвестора, спрямовані на здійснення (реалізацію) інвестицій. Це лише один бік інвестиційного процесу. Іншим є вилучення інвестицій, вихід з раніше створених інвестиційних проектів в результаті списання, продажу, безоплатної передачі необоротних активів та фінансових інвестицій.

Звідси, слід вважати більш логічним трактування, за яким інвестиційну діяльність пов'язують з придбанням і реалізацією необоротних активів та фінансових інвестицій.

При визначенні сутності, критеріїв оцінки інвестиційної діяльності необхідно встановити межі, відділити її від інших видів діяльності: операційної, фінансової. На підставі таких критеріїв визначаються показники оцінки, проводиться аналіз ефективності діяльності.

На рис. 2 подані основні напрями оцінки, визначено найбільш важливі напрями інформаційного забезпечення та показники аналізу інвестиційної діяльності підприємства. Як і будь-який інший вид діяльності, інвестиційна сфера повинна мати певну структуру активів (майна) та джерел їх утворення. У якості набутого майна інвестиційної діяльності виступають незавершені і завершені інвестиційні проекти, що входять до інвестиційного портфеля підприємства у відповідності з його інвестиційною стратегією.

Виходячи із самого визначення поняття, до активів інвестиційної діяльності включаються придбані необоротні матеріальні і нематеріальні активи, фінансові інвестиції.

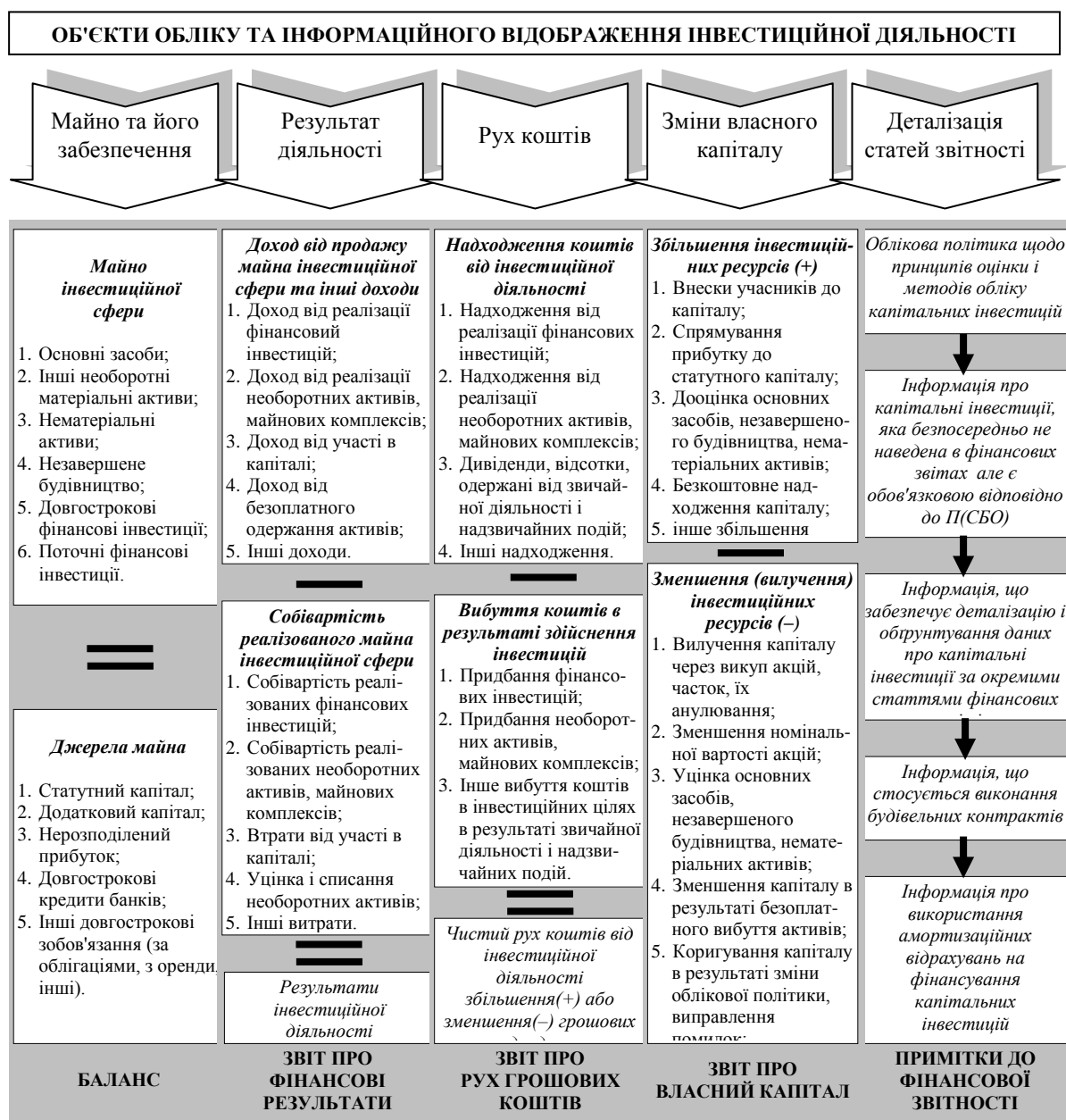


Рисунок 2 - Напрями та показники інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності в обліку і звітності

У розуміння поняття "придбання" вкладається не лише купівля цих активів, але й будівництво власними силами, чи за контрактом з підрядними будівельними організаціями, самостійне виготовлення на підприємстві, безоплатне одержання та інші

випадки надходження такого майна: основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, незавершеного будівництва, довгострокових і поточних фінансових інвестицій.

Як бачимо, інвестиційна діяльність повинна бути представлена в обліку і звітності за такими напрямками:

1. Структура та рух інвестиційного майна і джерел його утворення;
2. Доходи, витрати, результат інвестиційної діяльності ;
3. Грошові надходження, грошові витрати і чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності;
4. Інформація про рух власного капіталу як основного джерела інвестицій;
5. Розшифровка у примітках до річної фінансової звітності окремих показників та облікової політики щодо принципів оцінки та обліку інвестицій.

Щодо критеріїв визнання інвестиційного майна (основних засобів, інших необоротних матеріальних та нематеріальних активів, незавершеного будівництва, довгострокових фінансових інвестицій), то їх можна класифікувати за такими спільними ознаками:

- це активи, використання яких призведе до одержання економічних вигод у майбутньому;
- вартість їх може бути достовірно визначена;
- очікуваний термін корисного використання цих актів перевищує один рік або операційний цикл.

Складнішою є проблема визначення джерел формування інвестиційного майна. Сучасна система не передбачає відокремленого обліку та відображення в звітності джерел фінансування капітальних та фінансових інвестицій. Якщо керуватися такими характеристиками інвестиційного капіталу як добровільність внесення, претендування на дохід чи інші вигоди, участь у прибутках, участь в управлінні то джерелами інвестицій можна вважати власний капітал і спеціально залучені інвестиційні ресурси (кредити банку, доходи від випуску облігацій, лізингових операцій). Поточна кредиторська заборгованість позбавлена зазначених інвестиційних властивостей та пов'язаних з ними процесів, у багатьох випадках вона виникає неминуче, кредитор гарантується сума і строки погашення зобов'язань.

На наш погляд, недостатньо представлена в обліку і звітності інформація про доходи, витрати і результат інвестування як самостійного виду діяльності. Доцільно було б під зазначені процеси виділити окремі рахунки бухгалтерського обліку, а у Звіті про фінансові результати замість показників „Інші доходи” та „Інші витрати” відображати інформацію за статтями „Інвестиційні доходи”, „Інвестиційні витрати” з відокремленим виведенням результатів за даним видом діяльності за тим зразком, як подається інформація у формі №3 „Звіт про рух грошових коштів”.

Для більш реального відображення власних інвестиційних ресурсів у балансі та звіті про власний капітал суми статутних внесків пропонується розкривати розгорнуто з врахуванням неоплаченого та вилученого капіталу і визначенням фактично здійснених внесків акціонерами, засновниками, учасниками та іншими власниками за схемою:

Статутний капітал зареєстрований (показується довідково)

–

Неоплачений капітал (довідково)

–

Вилучений капітал (довідково)

=

Внесений капітал (входить до валюти балансу)

Потребує більшої деталізації інформація про інвестиційну діяльність у Примітках до річної фінансової звітності. Насамперед, у Примітках повинні розкриватися найважливіші принципи облікової політики, в тому числі й стосовно інвестиційної діяльності. Сучасна форма Приміток містить лише табличний матеріал, з допомогою якого важко розкрити облікову політику. Її можна описати у пояснювальній записці до річного звіту, як однієї з форм розшифровки поглиблення і розширення інформації, що міститься у фінансовій звітності.

Крім цього не одержали повного висвітлення у Примітках й показники, розкриття яких передбачають окремі Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Так, не одержали повного розкриття у Примітках показники щодо укладених будівельних контрактів, інформація про вартість інвестиційного майна, що не використовується, повністю амортизоване, вилучене для продажу та інше. З 12-ти показників, рекомендованих для розкриття П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» у Примітках міститься інформація лише по трьох, а з 16-ти показників, які повинні бути розкриті згідно П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» діюча форма Приміток не передбачає ні одного.

Зважаючи на це необхідно змінити підхід до розкриття інформації у Примітках. Немає потреби будувати Примітка, як окрему, сталу форму звітності. Вони повинні будуватися за довільною формою, містити цифровий, табличний та текстовий матеріал, їх можна було б подавати також у формі пояснювальної записки.

Запровадження в життя зазначених пропозицій щодо визначення концепцій, вдосконалення обліку та інформаційного подання у фінансовій звітності інвестиційної діяльності дозволить розширити інформаційне поле, одержувати більш якісну інформацію про інвестиційні процеси на підприємстві, які є одним з найважливіших рушіїв у розвитку підприємницької діяльності, впровадженні науково-технічного прогресу в економіку країни.

Список літератури

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 176 с.
3. Ермошенко Н.Н., Скворцов Н.Н. Словарь-справочник предпринимателя. – К.: УкрИНТЭИ, 1993. – 168 с.
4. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Сможенко Т.С. Фінансовий словник. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Видавництво „Центр Європи”, 1997. – 576 с.
5. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. // Електронна бібліотека “Юрист-плюс”. – К.: ЦКТ, 2000.
6. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового менеджменту // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 51-57.
7. Крупка Я.Д. Облік інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.
8. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 387 с.
9. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. – К.: Либра, 1996. – 344 с.
10. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. под ред. Л.П.Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.

Розглядаються різні трактування інвестицій та інвестиційної діяльності. Даються пропозиції щодо більш повного та глибокого розкриття інформації про інвестиційну діяльність в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємств.

Considered different interpretations of investments and investment activity. Given suggestions in relation to more complete and deep opening of information about investment activity in a accountant and financial reporting of enterprises.

Ринковий потенціал регіону як основа визначення його конкурентних переваг

Розглянуто теоретичні парадигми виявлення, систематизації та ефективного використання конкурентних переваг регіонів. Запропоновано підходи щодо визначення змісту та структури ринкового потенціалу регіону. Розкрито можливості, які надає структура потенціалу регіону, що сприяють виявленню та використанню його конкурентних переваг.

ринковий потенціал регіону, конкурентні переваги, ринкові ресурси.

Розвиток ринкових відносин в Україні визначає інтерес як економістів-практиків, так і економістів-дослідників до розробки апарата адекватного сприйняття ринкової ситуації, що складається в регіоні і визначає рівень його конкурентноздатності, обґрунтованому аналізу положення суб'єктів того чи іншого ринку регіону. При цьому найважливішим напрямком економічних досліджень стає розробка адекватного існуючим ринковим умовам апарата оцінки ринкового потенціалу регіону та наслідків його використання. Разом з тим у вітчизняній і закордонній економічній літературі питання системного підходу до застосування ринкового інструментарію щодо вирішення цих проблем освітлені досить обмежено. Це може бути пояснене як теоретичною складністю розглянутих проблем, так і багатогранністю інструментального підходу до оцінки реальної ринкової діяльності регіонів.

Актуальність звертання до теорії ринкового потенціалу регіону обумовлена різноспрямованістю публікацій з цього питання і відсутністю систематизованого прикладного викладу сутності даної проблеми. Це пояснюється тим, що вітчизняна методологія ринкової діяльності в даний час знаходиться ще в стадії становлення, коли багато категорій і понять ще не сформувалися, не апробовані практикою і не сприйняті науковим співтовариством. Існує нагальна потреба в дослідженнях, які б акумулювали у собі найбільш передові і сучасні методи оцінки ринкового потенціалу регіону і були вибудовані в послідовній і логічній формі.

Одне з основних завдань регіональних органів управління полягає у цілеспрямованій діяльності з виявлення, систематизації й ефективного використання конкурентних переваг регіону. Перший напрямок пошуку конкурентних переваг стосується визначення резервів підвищення конкурентноздатності суб'єктів господарювання, розташованих на території регіону, а також конкурентноздатності вироблених ними товарів і послуг. Другий напрямок зв'язаний з резервами підвищення конкурентоспроможності безпосередньо регіону як суб'єкта управління. Саме цей напрямок розглядається нами як пріоритетний.

Найбільш привабливими у 70-і роки минулого століття були схеми розподілу стратегічних ресурсів для багатогалузевих фірм. Ці концепції відрізняє простота, наочність, а також мінімальні потреби в інформації для проведення аналізу і виявлення пріоритетів подальшого розвитку. Найбільшу популярність набула матриця БКГ «ріст ринку/частка ринку» і її численні модифікації. Розподіл обмежених ресурсів за

допомогою даної матриці здійснювався на основі експертної оцінки рентабельності і перспективності виробничо-збутових відділень фірми. Варто підкреслити, що теоретичні пошуки 70-х років були засновані на неокласичній парадигмі маркетингу, яскравим представником якої є Ф. Котлер. Компанія розглядала свої ринкові проблеми зсередини, відводячи конкуренції і зовнішньому середовищу другорядну роль. З тих же позицій розглядалися і проблеми регіонального розвитку.

У 80-і роки М. Портер аргументовано довів, що ринкова частка компаній і ріст галузевого ринку далеко не єдині критерії конкурентноздатності регіону й умова його динамічного розвитку. Зазначені критерії варто доповнити висновком про те, що далеко не всі підрозділи фірми, галузі і сфери діяльності в регіоні здатні бути рентабельними, але це не свідчить проте, що їх потрібно ліквідувати. М. Портер запропонував свій підхід: три типових варіанти, у які так чи інакше укладаються всі стратегії створення стійких конкурентних переваг [1]. На його думку, усі стратегії зводяться до мінімізації виробничих витрат, диференціації продукту чи концентрації на визначеному сегменті ринку. Щоб не розпорошувати ресурси і забезпечити поступальний розвиток, М. Портер рекомендував вибирати тільки одну із зазначених типових стратегій. Основою вибору стратегії повинний бути аналіз ланцюжка створення фірмою споживчих цінностей, одна з ланок якого є ключовою і створює конкурентні переваги. Незважаючи на сильні сторони принципу «ключової ланки», у підході є і недоліки. Досвід свідчить, що різка зміна ситуації робить марними формальні схеми, побудовані за принципом «від аналізу до дії». Діяльність японських фірм доводить, що можна успішно сполучати різні типи стратегій: наприклад, поряд з мінімізацією витрат здійснювати і диференціацію. Проте, достоїнством досліджень М. Портеру є відповідь на найважливіше питання: чому середовище, створюване в тій чи іншій країні, більш чи менш сприятливе до появи і підтримки конкурентної переваги суб'єктів господарювання. Саме тому теорія М. Портеру може бути покладена в основу методології пошуку ключових ланок і факторів, що забезпечують конкурентні переваги регіону в цілому. Аналіз великого статичного матеріалу дозволив йому виявити найбільш важливі причини успіхів у конкурентній боротьбі фірм різних країн і створити концепцію конкурентної переваги країни, що базується на ідеї так званого «національного ромба». «Національний ромб» являє собою систему детермінантів конкурентної переваги, взаємодія яких підсилює чи послаблює потенційний рівень конкурентної переваги фірм у даній країні. Варто підкреслити, що теорія Портера стосується сформованих відносин і зводиться до оцінки сьогоdnішніх конкурентних переваг. Тим часом з розробкою теорії стратегічного маркетингу з'явилася точка зору, що успіх гарантований тим, хто зможе формувати ринки майбутнього і домінувати на них.

Новаторську концепцію, засновану на даній точці зору, першими запропонували М. Хаммер та Чампі Дж. [2]. Вони вважають, що перспективність суб'єкта управління визначається першістю не на сьогоdnішніх, а на майбутніх ринках, називаючи це інтелектуальним лідерством. Майбутні ринки ще не існують, але їх необхідно представляти вже зараз і прагнути до їх формування, на що може знадобитися понад п'ять років. М.Хаммер та Чампі Дж. відмовилися від традиційних принципів стратегічного планування і ввели до вживання такі терміни, як «стратегічні наміри» і «стратегічна архітектура», які означають прояснення контурів майбутньої галузі в міру її створення. На їхню думку, для завоювання місця на ринках майбутнього варто не обмежувати стратегічні цілі наявними сьогоdnі ресурсами, а відсувати мети від ресурсів якнайдалі. Якщо напрямок обраний правильно і всі структурні підрозділи рухаються до мети узгоджено, то ресурси потрібно нарощувати за шляхом. Використання такого підходу орієнтує органи управління на постійне нарощування

ресурсів, порівняння їх структури з напрямком руху перетворюється в процес використання всіх можливостей, необхідних для чергового кроку в напрямку до стратегічної мети. При цьому діяльність не зводиться тільки до задоволення сьогоденних запитів споживача, а націлена на розробку нових продуктів і формування для них ринків.

Надзвичайно важливим у теорії М. Хаммер та Чампі Дж. є положення про те, що конкурентні переваги створюються в масштабі всієї організації, коли весь колектив і, насамперед, вищі менеджери одностайні в тим, як рухатися до майбутнього. Звідси випливає, що створення конкурентної переваги в регіоні справа не тільки двох-трьох містоутворюючих фірм та апарата управління регіоном. Це справа всіх суб'єктів, що господарюють на даній території. Таке положення сьогодні не приймається в розрахунок у країні і багатьох її регіонах.

Говорячи про переваги теорії, не можна не відзначити і її недоліки. Вони полягають у максималізмі і складності концепції, небезпеки втрати сьогоднішніх переваг при концентрації зусиль на формування стратегічної архітектури майбутнього, орієнтації на компанії, що претендують на лідерство у високотехнологічних галузях і глобальному бізнесі, що ставить під загрозу перспективи малих і середніх підприємств. На нашу думку, щоб максимально використовувати переваги і нівелювати негативні сторони концепції, необхідно будувати стратегію розвитку регіону на основі конкурентних переваг, зв'язаних не тільки з продуктами, ефективністю і масштабами діяльності, а і з впровадженням нелінійних інновацій і нестандартних рішень. Такий інструментарій може бути створений на основі вивчення ринкового потенціалу регіону. Для цього необхідно, по-перше, визначити структуру ринкового потенціалу регіону, що є необхідним етапом стратегічного управління; по-друге, визначити об'єкти рішень в області менеджменту і маркетингу; по-третє, наповнити структуру ринкового потенціалу регіону конкретним функціональним змістом для практичного застосування.

Метою даної роботи є виявлення та систематизація конкурентних переваг регіонів як основи для дослідження структури потенціалу регіону та розробки шляхів щодо ефективного використання економічного потенціалу регіону.

Варто підкреслити, що, незважаючи на наявність публікацій з цього досліджуваного питання, чіткого тлумачення структури ринкового потенціалу регіону поки ще не дано. Одна з причин полягає в тому, що дослідники розглядають окремі структурні елементи потенціалу в рамках різних наукових напрямків. Тому, з одного боку, розроблений багатий інструментарій оцінки можливостей регіону в таких сферах діяльності, як фінансовий менеджмент, інноваційний менеджмент, управління персоналом, а з іншого боку відсутній системний підхід до розгляду структури його ринкового потенціалу.

З урахуванням викладеного, розглянемо сучасні підходи до опису структури ринкового потенціалу. Загальноприйнятим є виділення групи ресурсів, що мають у розпорядженні регіону. До них відносять трудові, інформаційні, фінансові і матеріальні ресурси. Окремі дослідники пропонують розглядати трудові ресурси в якості інтелектуальних, підкреслюючи тим самим їхню значимість у системі управління [3]. У спеціальній літературі ця група ресурсів розглядається також як економічний потенціал, у якому виділяються чотири основних складових: природно-екологічний, виробничий, трудовий потенціал, а також зовнішньоекономічні зв'язки і бюджетно-фінансові відносини регіону.

Вивчення ринкового потенціалу з позицій ресурсів управління передбачає інший підхід, заснований на виділенні функцій управління потенціалом: планування, організація, контроль, мотивація і координація. Причому, планування розглядається як

елемент, націлений на виявлення майбутнього потенціалу успіху; реалізація зв'язується зі створенням нового потенціалу і перетворення існуючого у фактори успіху, а контроль – з виконанням традиційної функції перевірки вірогідності використовуваної в управлінні інформації й ефективності здійснення планів.

Варто виділити ще один підхід до визначення структури ринкового потенціалу, названий «збалансована система показників». Дана система показників розроблена для мікрорівня і визначається як стратегічна комунікація й інструмент реалізації фірмової стратегії [4]. На думку автора підходу, збалансована система показників охоплює найважливіші аспекти діяльності, а її застосування дозволяє перевірити діючу стратегію на повноту, послідовність і актуальність, а також дати відповіді на чотири важливих для підприємства питання: як його оцінюють клієнти; які внутріфірмові процеси можуть забезпечити йому надзвичайний стан; у який спосіб можна домогтися подальшого поліпшення; як оцінюють підприємство його власники. Сформована система представлення структури ринкового потенціалу має чимало уразливих місць. Можливість ефективного її застосування навіть на мікрорівні ставиться під сумнів. Зокрема, учені підкреслюють, що ступінь застосованості пропонованих нею рішень у практичній області досить низька. Основну причину такої ситуації вони бачать у недостатній розвинутості відповідної гілки економічної теорії, відсутність у ній елемента, взаємозалежного не тільки з процесом стратегічного менеджменту, але і з організаційною структурою підприємства.

У цьому зв'язку теоретичний і практичний інтерес представляє модель, запропонована Є. Поповим і В. Ханжиною, що більш повно і наочно відбиває суть ринкового потенціалу підприємства і його елементну структуру [5]. В основі ідеї побудови запропонованої Є. Поповим і В. Ханжиною структури ринкового потенціалу підприємства лежить взаємодія трьох складових, що характеризують внутрішній стан підприємства: система управління, ресурси і діяльність персоналу. Це, на думку авторів, дозволяє охопити всі стратегічні компоненти підприємства, що сприяють досягненню його цілей. Ми розглядаємо структуру потенціалу регіону в двох аспектах: статичному і динамічному (рис.1). Статичний компонент потенціалу являє собою можливості і здатності регіону, що існують на даний момент часу, динамічна – можливості і здатності розвитку. Другий компонент зв'язаний зі стратегією і тактикою розвитку статичних елементів, у тому числі матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів. На нашу думку, у такому вигляді може бути представлений потенціал будь-якого структурного елемента регіональної соціально-економічної системи.

У складі ринкового потенціалу регіону виділяється такий елемент, як зовнішнє середовище. Даний ресурс не належить регіону. Суб'єктами управління даним ресурсом є сили, що знаходяться поза регіоном. Однак ми вважаємо, що зазначені обставини не можуть бути причиною ігнорування даного ресурсу та виключення його з «предметів ведення» регіональних органів управління.

Наш погляд на дану проблему стосується питань стратегічного управління, що особливо підкреслюється включенням зовнішнього середовища в динамічний компонент потенціалу.

Запропонована структура потенціалу регіону надає ряд можливостей, що сприяють виявленню і використанню конкурентних переваг.

По-перше, поділ управлінського блоку на компоненти (планування, організація, стимулювання і контроль) відбиває послідовність стратегічного планування в управлінні як регіоном у цілому, так і окремими сферами діяльності і галузями. З урахуванням визначених цілей і задач, у рамках кожного блоку є можливість виділити будь-яку кількість складових, що дозволяє встановити взаємозв'язки структури ринкового потенціалу з усіма напрямками діяльності в регіоні і визначити повний набір

функцій для кожного з них. При цьому охоплюється весь спектр напрямків використання регіональних ресурсів, починаючи від організації досліджень і розробки стратегії розвитку регіону, і закінчуючи застосуванням маркетингових інструментів для забезпечення її реалізації у взаємодії з ринком.

По-друге, модель структури ринкового потенціалу можна представити у вигляді складових її мікромоделей, кожна з яких є свого роду об'єктом управлінських і маркетингових рішень. Таким чином, дана модель дозволяє органам управління регіону побачити весь спектр можливих напрямків діяльності, оцінити рівень розвитку в кожному з них і виявити серед них ті, котрі раніше не зачіпалися при стратегічному плануванні в управлінні. Завдяки цьому буде забезпечений комплексний погляд на регіон, з'явиться можливість об'єктивно розставити пріоритети в розвитку тієї чи іншої стратегічної складової відповідно до зазначених на перспективу цілей.



Рисунок 1 – Модель ринкового потенціалу регіону

По-третє, структура ринкового потенціалу регіону, визначена у вигляді моделі, що будується на взаємодії основних стратегічних компонентів, охоплює усі процеси, що протікають у різних функціональних ланках внутрішнього середовища регіону. У результаті забезпечується системний погляд на регіон, створюється поелементна структура ринкового потенціалу, що є найважливішою передумовою його реальної оцінки.

Зазначені особливості дозволяють цілеспрямовано відбирати й ефективно використовувати сучасні наукові ідеї в області створення конкурентних переваг регіону, а керована на основі стратегії розвитку взаємодія між елементами потенціалу забезпечить зусиллям мультиплікативний ефект. За допомогою теорії мультиплікаторів можна здійснити оцінку одержуваної конкурентної переваги регіону в порівнянні з іншими.

Подальші дослідження системи конкурентних переваг регіонів повинні бути направлені на розробку і удосконалення процесів прийняття управлінських рішень щодо конкретних регіонів і підприємств у цих регіонах з ціллю підвищення їх конкурентноздатності.

Список літератури

1. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер.з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
3. Социально-трудовой потенциал: теория и практика / Под. ред. М.И. Долишнего, С.И.Злупко. В 2-х т. – Киев: Наукова думка, 1994.- Т.1.- 236с.
4. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 5. С.31-41.
5. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.– 559 с.

Рассмотрены теоретические парадигмы выявления, систематизации и эффективного использования конкурентных преимуществ регионов. Предложены подходы относительно определения содержания и структуры рыночного потенциала региона. Раскрыты возможности, которые создаёт структура потенциала региона, которые оказывают содействие выявлению и использованию его конкурентных преимуществ.

They are considered theoretical paradigms of the discovery, systematizations and efficient use competitive advantage region. The Offered approaches for determinations of the contents and structures of the market potential of the region. The Revealed possibility, which надає the structure of the potential of the region, which render the assistance to discovery and use his (its) competitive advantage.

Функції обліку господарської діяльності

Стаття присвячена розкриттю функцій обліку господарської діяльності з урахуванням нових тенденцій, що відбуваються в економіці підприємств та управлінні виробництвом.

облік, господарська діяльність, функції обліку, інформація

Функції (лат. *functio* - діяльність, виконання) - означають завдання, обов'язки, пов'язані з діяльністю облікового апарату. Облік тісно пов'язаний з розвитком свідомості людини, а свідомість має властивість відображення реального світу. Відображення носить загальний характер, притаманний матеріальним об'єктам, процесам і явищам. Відображення залежить від дії таких факторів:

- структури властивостей предметів, які взаємодіють між собою;
- умов, за яких відбувається взаємодія між предметами, явищами і процесами;
- форм руху матерії.

Свідомість виявляє унікальну здатність опановувати такі природні предмети, процеси і явища, як просторові відношення, кількісні відношення, якісні характеристики тощо. Людина у практичній діяльності враховує просторово-часові характеристики реальності і набуває здатності передбачення майбутніх подій. На основі врахування попереднього досвіду та узагальнення фактів реального світу можна зробити висновок щодо розвитку явищ і процесів не тільки у природному середовищі, але й в людському суспільстві, у виробничій, фінансовій, збутовій та інших системах, штучно створених людиною для своїх потреб. Нагромадження відповідних фактів пов'язується з необхідністю спостережень та записів про них, або іншими словами з обліком, як загальним проявом людської свідомості. Без врахування змін, прояв яких пізнається за допомогою обліку в речах, явищах і процесах та їх осмислення, не може бути мови про удосконалення людської практики. Ось чому облік, як відображення у свідомості людини певних змін в оточуючому світі, є настільки давнім атрибутом держави як і сама цивілізація.

Можна стверджувати, що облік є похідним від процесу відображення людиною фактів господарської діяльності та їх подальшої систематизації. В свою чергу, облік має цінність лише через те, що його дані використовують для удосконалення господарської діяльності.

Отже, облік у своїй основі пов'язаний з об'єктивним процесом відображення реальної картини оточуючого світу у свідомості людини, здатної сприймати складні причинно-наслідкові зв'язки між речами, явищами і процесами у всіх сферах науки, техніки, мистецтва і робити практичні висновки за наслідками вивчених залежностей.

У вузькому тлумаченні поняття «Облік господарської діяльності» означає сконструйовану систему, за допомогою якої можна відстежувати факти господарської та фінансової діяльності підприємств. Облік розуміють не як універсальне філософське поняття, пов'язане з властивістю людини відображати і сприймати об'єктивно існуючі речі, процеси та аналізувати їх, а як штучно створену систему для відображення й фіксування даних у документах за допомогою певних символів і трансформування їх в інформацію.

Ми наголошуємо на тому, що облік є поняттям економічним, а не бухгалтерським, оскільки слово «бухгалтерський» історично пов'язане із німецьким

словом “Buchhalter”, яке дослівно перекладається як «тримач книг». У цьому слові зафіксовано лише форму організації обліку, але воно не розкриває сутності обліку. Дійсно в давні часи облік вели спеціально підготовлені особи у книгах, але зміст роботи цих осіб у назві «бухгалтерський облік» зовсім не розкривається. До речі слово «бухгалтер» - книготримач виникло в 1498 році, коли імператор Максиміліан I призначив на посаду бухгалтера Христофора Штехера. [1, С.42]

Сутність обліку полягає не в тому, що його ведуть у книгах, а в тих видах роботи, які він виконує чи спроможний виконати та які об'єкти відображають в ньому.

З цих міркувань поняття «облік господарської діяльності» краще характеризує сутність системи, акцентуючи увагу на тому, що в ній відображають об'єкти, явища і процеси, пов'язані з економікою господарською діяльністю підприємства. При цьому стає зрозумілим призначення обліку, його мета і функції облікового апарату. Як зазначає проф. Б.І.Валуєв «загальна мета бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні життєдіяльності та удосконаленні цілісного управлінського процесу в інтересах підтримання стійкості підприємства в ринковому середовищі та відвертання, пов'язаних з нею загроз, економічній безпеці». [2, С.20-21]

Ключовим завданням обліку є своєчасне створення вірогідної та достатньої інформації про економічні об'єкти, яка необхідна для виконання функцій планування, контролю, аналізу, регулювання в оперативному, поточному і стратегічному режимах. [2, С.21]

Таким чином, проф. Б.І.Валуєв мету та функції обліку пов'язує з управлінським циклом, який складається з планування, обліку, контролю, аналізу й регулювання, наголошуючи на тому, що облік є однією з основних функцій управління економічними об'єктами. [3, С.19]

Конкретизуючи функції обліку в загальному циклі управління проф. В.Г.Швець виділяє чотири функції обліку - інформаційну (забезпечення інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів), контрольну (контроль збереження та ефективного використання ресурсів, виконання планових завдань, дотримання чинного законодавства, умов угод і контрактів), оціночну (оцінка ресурсів, визначення собівартості продукції та результату діяльності підприємства), аналітичну (здійснення економічного аналізу наявності, стану і руху ресурсів та результатів діяльності підприємства). [4, С.14]

Функції визначаються поза системою обліку, а саме у системі управління, тобто функції залежать від мети, яку ставить перед обліком апарат управління підприємством. Облікова інформація подається у систему управління на запит користувачів і вона призначена для цілей інформування зацікавлених осіб, контролю роботи виконавців, аналізу роботи підприємства у цілому, та його структурних підрозділів. З цієї сторони облік розглядається як загальна функція управління, що виконує роль постачальника даних для управління з метою виконання ним завдань з контролю роботи і ефективності ведення господарської та фінансової діяльності підприємства. Що стосується функцій обліку, як окремої системи, то вони відрізняються від загальних функцій наведених вище. Функції обліку визначають виходячи з того, якої мети він повинен досягти. Загальноприйнятим щодо мети обліку є положення про те, що він забезпечує управління необхідною інформацією. Для цього факти господарської діяльності повинні трансформуватися в інформацію, що вимагає забезпечення таких функцій:

- збір даних про факти господарської діяльності, зафіксованих на носіях інформації (паперових, машинних) (організаційна функція);
- обробка даних за допомогою інструментарію обліку (групування, нагромадження, згортання, розгортання в реєстрах обліку) (технологічна функція);
- контроль правильності обробки даних (контрольна функція);
- забезпечення складання звітів для користувачів (сервісна функція);
- раціональний поділ праці в бухгалтерії (функція координування).

Вважаємо, що фіксування фактів господарської діяльності не входить до функцій обліку, оскільки робота по складанню документів здійснюється не бухгалтерами (за невеликим винятком, коли документи створюють працівники бухгалтерії - різні довідки про окремі факти), а матеріально-відповідальними працівниками підприємства або надходять на підприємство із зовні.

Бухгалтерія здійснює лише документну комунікацію, яка включає в себе поняття про документ, його сутність, функції та критерії створення різноманітних документів. Поняття «документ» є фундаментальним у системі документування - спеціальної науки про реально існуючі предмети, які виступають у ролі об'єктів практичної діяльності зі створення, збору, аналітико-синтетичної обробки, зберігання, пошуку, розповсюдження і використання документної інформації в суспільстві, а також на підприємствах, якщо це стосується ділової документації. [5, С.19]

На вході в систему обліку надходять документи, а на виході з системи - інформація для управління. Власне в самій системі обліку дані документів так переробляються, що з них отримуємо інформацію. При цьому слід пам'ятати, що «сирі» дані перетворюються на інформацію, якщо вона використовується для прийняття рішень, тобто користувач реагує на її наявність або відсутність.

Внутрішній механізм обліку подібний до млина, що перемелює зерно на борошно (на вході зерно, на виході - борошно), м'ясорубки (на вході м'ясо, на виході фарш), чи хлібзаводу (на вході борошно різних сортів, на виході - хлібобулочні вироби). Отже, коли розглядається облік, як механізм, котрий за допомогою певних облікових процедур і набору інструментів (оцінка, рахунки, подвійний запис, реєстри обліку, технічні засоби тощо) трансформує дані в інформацію, то потрібно абстрагуватися від елементів на вході та виході, хоча зрозуміло, що вони впливають на функціонування системи обліку, оскільки система здійснює обмін інформацією із зовнішнім середовищем. Система реагує на зміни сигналів, що входять в систему адаптуючись до них з метою забезпечення свого існування.

Однією з функцій обліку є підтримання комунікацій (спілкування) з іншими системами підприємства та із системою управління. Якість системи обліку в значній мірі визначається комунікаційними зв'язками.

Питання функцій обліку відносяться до чисто теоретичних, але від їх усвідомлення практиками залежить майбутнє обліку на підприємствах. Спостерігається негативна тенденція нехтування проблемами фінансового й управлінського обліку, не говорячи вже про контролінг, як систему інформаційного забезпечення стратегічного розвитку, з боку бухгалтерів, які всі зусилля спрямовують на паралельний до зазначених видів обліку - податковий облік. Таке положення призводить до послаблення уваги до формування витрат на виробництво і прибутку та її посилення до питань перерозподілу прибутку, що є економічним безглуздом. Отже, облік, в певній мірі, пов'язаний з соціальною функцією, коли він розглядається як атрибут держави.

Список літератури

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2000. - С.42.
2. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник / За ред. проф. Б.І.Валуєва. - Одеса: ОДЕУ: «Принт-Майстер» - 2001. - С.20-21.
3. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник / За ред. проф. Б.І.Валуєва. - Одеса: ОДЕУ: «Принт-Майстер»- 2001. -С.19.
4. Швець .Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник. - К.: «Знання-Прес», 2003. - С. 14.
5. Кушнаренко Н.Н. Документоведение. Учебник. - 2-е изд. перероб. й доп. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.-С.19.

Стаття посвящена раскрытию функций учета хозяйственной деятельности под влиянием новых тенденций, проявляющихся в экономике предприятий и управлении производством

This article is devoted to the functions of working taking info consideration new trends being present in economics of enterprises and in management of manufacture

Історичні аспекти розвитку нових форм внутрішнього контролю в Польщі

Розкрито історичний аспект розвитку внутрішнього контролю в Польщі за останні три десятиліття XX століття. Розглянуто нові види і форми внутрішнього контролю та їх місце в системі управління підприємством.

внутрішній контроль, аудит, система управління, управлінські рішення, види внутрішнього контролю, форми внутрішнього контролю

В історичному аспекті розвиток внутрішнього контролю в Польщі можна поділити на три етапи:

Перший етап – внутрішній контроль у сімдесятих роках XX століття.

Другий етап - внутрішній контроль у вісімдесятих роках XX століття.

Третій етап - внутрішній контроль у дев'яностих роках XX і на початку XXI століть.

Враховуючи, що даний напрямок досліджень є досить специфічним щодо національної наукової думки, то і розробки з даної проблематики практично відсутні. При дослідженні історичних аспектів розвитку нових форм внутрішнього контролю в Польщі, автор спирався виключно на положення Польських нормативних актів та видання польських науковців.

Метою даної статті є визначення нових форм і видів внутрішнього контролю Польських підприємств та його місця в системі управління.

У сімдесятих роках XX століття (I етап) розвиток внутрішнього контролю в Польщі визначався основними положеннями Постанови Ради Міністрів “Відомчий контроль господарської діяльності підприємств” за № 191 від 10 вересня 1971р. [1]. Згідно цієї постанови основна увага звертається на питання організації та проведення комплексних ревізій і тематичних перевірок діяльності підприємства, як основних форм контролю. Для цього часу актуальною була теза “контроль є інтегральним елементом процесу управління або – однією з важливих функцій управління”.

Одним із недоліків функціонування даної системи внутрішнього контролю було те, що ревізії в основному мали ретроспективний характер, які не могли оперативно впливати на прийняття управлінських рішень.

Для другого етапу розвитку внутрішнього контролю в Польщі (вісімдесятих років XX століття) акцент робився на організацію і функціонування внутрішнього контролю безпосередньо на підприємстві. У Законі “Про підприємство” від 25 вересня 1981р. № 24 [2] зазначено, що система внутрішнього контролю підприємства визначається його статутом, який затверджений загальними зборами працівників.

Згідно постанови Ради Міністрів за № 57 від 23 травня 1983р. “Здійснення контролю через органи адміністрації підприємства” [3], чітко було виокремлено внутрішній контроль як складову організаційної системи підприємства, від внутрішньогосподарського (відомчого) контролю. Ця постанова вимагала від керівника

підприємства створити окремі служби внутрішнього контролю. У той же час внутрішній контроль на підприємствах повинен був здійснюватися за наступними видами: перспективний (стратегічний), оперативний, наступний (ретроспективний).

Орієнтація служби внутрішнього контролю на проведення перспективного і оперативного контролю діяльності підприємства була одним із важливих напрямків подальшого його розвитку. Разом з тим слід відмітити, що і для вісімдесятих років XX століття основними формами контролю все ж залишалися ревізії та тематичні перевірки.

Третій етап розвитку внутрішнього контролю в Польщі (дев'яності роки XX і початок XXI століть) характеризується появою нових форм контролю. Зокрема, аудиту та контролінгу. У період економічних перетворень і запровадження ринкових відносин стала побутувати думка, що для системи внутрішнього контролю повинні бути властиві риси механізму управління підприємством не тільки через функції виконавчого директора, але і через функціональні обов'язки керівників різних служб підприємства, працівників.

У залежності від величини підприємства, його організаційної структури та потреб управління у Польщі активно почав функціонувати інститут внутрішнього аудиту, як у бюджетній сфері, так і в суб'єктах господарської діяльності різних галузей господарства.

У залежності від мети, завдань і предмету внутрішнього аудиту в західній економічній літературі виділяють його різні види (типи) та моделі. Зокрема, польський економіст Б. Куц [4] зауважує, що внутрішній аудит має сенс тоді, коли предметом його дослідження є найбільш суттєві питання і проблеми щодо діяльності підприємства (організації). Одночасно він виділяє такі типи внутрішнього аудиту: фінансовий, операційний (управлінський), аудит відповідності з цілями (стандартами), аудит проектів. Узагальнюючи зазначені типи внутрішнього аудиту, Б. Куц пропонує звернути увагу на:

- 1) аудит системи;
- 2) аудит процесу;
- 3) аудит виробу.

Основною метою аудиту системи є оцінка ефективності системи управління якістю, визначення слабких місць і своєчасне прийняття коригуючих і запобіжних заходів. Предметом цього виду аудиту є всі сфери діяльності підприємства.

Аудит процесів має за мету оцінку ефективності управління всіма видами ресурсів у виробничих процесах. Предметом контролю проведення цього виду аудиту є документація, інструкції, кваліфікація персоналу, середовище реалізації процесу. Одним із різновидів аудиту процесу може бути аудит якості.

Аудит виробу – це оцінка ефективності управління витратами на виробництво окремих видів продукції (робіт, послуг), оцінка якості виробу. Тобто, предметом аудиту може бути конкретний виріб або напівфабрикат, а підставою для його проведення – нормативно-планова документація, інструктивні матеріали, бухгалтерська документація та інші джерела інформації.

У країнах західної Європи різні види (типи) внутрішнього аудиту проявляються у різноманітних формах і моделях. Модель аудиту реалізованого у Франції належить до групи так-званого аудиту романського, в якому звертається більша увага на законність і діючі правила. В англосаксонських моделях внутрішнього аудиту основна увага звертається на ціль і витрати.

Серед економістів Польщі також немає єдиного критерію щодо визначення моделі внутрішнього аудиту. Проте, спостерігається два підходи щодо вирішення цієї проблеми. Перший підхід полягає в дослідженні застосування та дотримання

визначених правил щодо об'єктів контролю (audyt prawidłowości), а другий – дослідження змісту господарських операцій (audyt sprawności).

Одночасно виділяються такі види внутрішнього аудиту:

- 1) Аудит фінансової звітності;
- 2) Аудит в системі управління якістю;
- 3) Маркетинговий аудит;
- 4) Аудит безпеки інформаційної системи.

Запровадження в Польщі різноманітних видів і форм внутрішнього аудиту є однією з вимог Європейського Союзу, з метою підвищення ефективності управління суб'єктами господарювання та раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Саме внутрішній аудит є запорукою зміцнення системи внутрішнього контролю.

Запровадження служби внутрішнього аудиту на підприємствах Польщі передбачало не стільки зміну самої форми контролю, скільки зміну його ролі і функцій. В умовах вільного ринку щоразу меншу роль відіграє інформація про минуле, а зростає вага і значення інформації про майбутнє. Це вимагає від внутрішніх аудиторів зосереджувати більшу увагу на стратегічному (прогнозному) виді аудиту. За таких умов значно змінюється роль і функції самого внутрішнього аудитора.

У польській економічній літературі [4] переважає думка економістів, що система внутрішнього контролю складається з таких елементів:

- 1) середовище контролю;
- 2) оцінка ризику;
- 3) функції контролю;
- 4) інформація і комунікація;
- 5) моніторинг.

Проведені нами дослідження зарубіжної економічної літератури показують дещо інше визначення структури внутрішнього контролю, яка трактується як система, що складається з трьох елементів: контрольна сфера; система бухгалтерського обліку; процедури контролю[5].

Контрольна сфера – це набір характеристик, які визначають службові взаємовідносини, спрямовані для контролю в підприємстві.

Контрольна сфера складається з таких елементів: політика і методи управління; організаційна структура підприємства; діяльність апарату управління; методи розподілу функцій управління та відповідальності; управлінські методи контролю, в тому числі внутрішній аудит; кадрова політика; вплив зовнішнього контролю.

Стан контрольної сфери залежить від стилю роботи керівництва підприємства, його філософії та ефективної системи роз'яснення мети контролю і нагляду за діяльністю працівників.

У структурі внутрішнього контролю важливе місце займає система бухгалтерського обліку. На працівників бухгалтерії покладається не тільки функція обліку, але й функція контролю за здійсненими господарськими операціями.

Процедури контролю – це спеціальні перевірки, які виконують працівники окремих служб підприємства, спрямовані на попередження, виявлення та виправлення помилок у системі бухгалтерського обліку.

Основними напрямками внутрішнього контролю, в тому числі аудиторського, є: реальність господарських операцій; повнота; дозвіл; точність; класифікація; облік; періодизація.

Реальність – це контроль на предмет реєстрації господарських операцій і підтвердження їх первинними документами.

Повнота – всі здійснені господарські операції відображені в системі

бухгалтерського обліку і ні одна не пропущена.

Дозвіл – операції санкціоновані керівником відповідно до політики і прийнятої програми підприємства.

Точність – всі суми точно підраховані і виключають помилку.

Класифікація – господарські операції відображені на відповідних рахунках бухгалтерського обліку.

Облік – облік операції повністю завершений.

Періодизація – операції записані у відповідному періоді.

Вказані напрями контролю можуть змінюватися залежно від потреби управління.

Таким чином, можна зробити висновок: внутрішній контроль, як функція управління, забезпечує якісну розробку та ефективне досягнення цілей, організації, через реалізацію прийнятих управлінських рішень.

Безпосередньо з визначенням поняття суті внутрішнього контролю тісно пов'язана проблема його дієвості та оцінки ефективності.

Список літератури

1. Uchwała nr. /9/ Rada Ministrów z dnia 10 września 1971 r. W sprawie resortowej kontroli działalności gospodarczej państwowych jednostek organizacyjnych. Monitor Polski 1977, N 36, poz. 185.
2. Ustawa z dnia 25 września 1981 r. O przedsiębiorstwach państwowych. Dziennik Ustaw 1981, N 24, poz. 122.
3. Ustawa nr. 57 Rada Ministrów z dnia 1983 r. “W sprawie wykonywania kontroli przez organy administracji państwowej. Monitor Polski 1983, Nr 22, poz. 124.
4. B.R. Kuc. Audit wewnętrzny. Wydawnictwo menedżerskie PTM, Warszawa 2002. – 463 s.
5. Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. Аудит: Вид. 2-ге, перероблене та доповнене. – Львів: Оріана-Нова, 2004. – 292с.

Раскрыт исторический аспект развития внутреннего контроля в Польше за последние три десятилетия XX столетия. Рассмотрены новые виды и формы внутреннего контроля и их место в системе управления предприятием.

The history aspect of development of internal control in Poland for the last three decades of the XX century is exposed. New kinds and forms of internal control and their place in the system of management by an enterprise are considered.

Analiza ekonomiczna inwestycji niekomercyjnych w kontekście wymagań Unii Europejskiej

Przedmiotem niniejszego referatu jest prezentacja analizy ekonomicznej inwestycji niekomercyjnych w kontekście wymagań UE. W pracy zdefiniowano Studium Wykonalności Projektu jako jeden z elementów dokumentacji niezbędnej do pozyskania środków z UE. Przedstawiono problemy związane z analizą ekonomiczną – finansową inwestycji publicznych. Zaprezentowano metody wyceny kosztów i korzyści zewnętrznych oraz definiowane w literaturze przedmiotu podejścia dotyczące analizy ekonomicznej.

Unia Europejska , Fundusze Strukturalne, inwestycje niekomercyjne, koszty i korzyści zewnętrzne, analiza ekonomiczna

Przystąpienie Polski, jak i również innych krajów, do Unii Europejskiej stwarza szanse na skorzystanie z pomocy unijnej w postaci finansowego wsparcia rozwoju gospodarczego oraz społecznego danego kraju. Wsparcie to pochodzi z Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności Unii Europejskiej.

Dzięki akcesji do UE możliwe jest wyrównanie poziomu życia oraz rozwoju gospodarczego wielu krajów. Przedmiotem pomocy finansowej mogą być różne obszary życia gospodarczego i społecznego.

O dofinansowanie mogą starać się między innymi gospodarstwa rolne oraz obszary wiejskie, dzięki temu, że staną się częścią sektora rolnego Unii Europejskiej uzyskując tym samym dostęp do wielu mechanizmów pomocowych wynikających ze Wspólnej Polityki Rolnej (WPR).

Na wsparcie z funduszy strukturalnych mogą liczyć również przedsiębiorstwa, przede wszystkim małe i średnie, które podnoszą swoją konkurencyjność i podejmują działania dostosowawcze do standardów UE.

Również dofinansowane mogą być (i to w największym stopniu) przedsięwzięcia publiczne przynoszące korzyści społeczeństwu – poprawiające ich warunki życia i zdrowia, takie jak inwestycje drogowe, inwestycje w oczyszczalnie i systemy kanalizacyjne, telekomunikacyjne, itp., jak również przedsięwzięcia w zakresie odbudowy historycznych starówek i innych ważnych kulturowo obiektów architektonicznych.

Wsparcie z unijnych funduszy może również podążać w kierunku przeciwdziałania bezrobociu, zwiększaniu zatrudnienia, polepszaniu warunków do edukowania się i podnoszenia umiejętności bez ograniczeń wynikających z miejsca zamieszkania i wieku.

Pozyskanie wyżej wspomnianych środków finansowych z UE uzależnione jest od spełnienia wielu wymogów, między innymi od poprawnie przygotowanej dokumentacji. Jednym z elementów takiej dokumentacji jest Studium Wykonalności Projektu. Jego głównym celem jest dostarczenie osobom oceniającym projekt niezbędnych informacji do podjęcia decyzji o przyznaniu lub nie środków finansowych z funduszy pomocowych dla planowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

W Studium Wykonalności Projektu dokonuje się między innymi analizy opłacalności danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Analiza ta stanowi bardzo ważne i pomocne narzędzie podczas podejmowania decyzji o przyznaniu środków finansowych z UE, dlatego

ważne jest aby była ona dogłębnie i rzetelnie przygotowana. Analizy tej dokonuje się zarówno w przypadku inwestycji komercyjnych, jak i niekomercyjnych - publicznych.

O ile jest dużo literatury i praktycznych zastosowań dotyczących analizy opłacalności inwestycji komercyjnych, o tyle w przypadku inwestycji niekomercyjnych – publicznych omawiane zagadnienie jest znacznie rzadziej poruszane w literaturze przedmiotu i w związku z tym mogą pojawić się pewne problemy z oszacowaniem przyszłych przepływów pieniężnych związanych z daną inwestycją niezbędnych do zbadania opłacalności projektu oraz problemy z doбором metod szacowania opłacalności inwestycji. Trudności wynikają z tego, że efektywność finansowa inwestycji niekomercyjnych np. infrastrukturalnych w transporcie drogowym wskazuje często, że inwestycja jest nieopłacalna. W związku z tym dla uzyskania opłacalności tych inwestycji konieczne jest uwzględnienie i wycena kosztów i korzyści zewnętrznych (społecznych, środowiskowych), stanowiących podstawę analizy ekonomicznej efektywności inwestycji. Opłacalność ekonomiczna inwestycji stanowi wystarczającą podstawę do zaangażowania środków publicznych z funduszy Unii Europejskiej na dofinansowanie inwestycji publicznych.

Wspomniana analiza ekonomiczna nie jest rzeczą prostą. W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma wytycznymi, instrukcjami, przewodnikami dotyczącymi wspomnianej analizy oraz wyceny [7], [8], [17], jednakże są one bardzo ogólne, natomiast analiza danego przedsięwzięcia inwestycyjnego powinna być przeprowadzona bardzo szczegółowo i brać pod uwagę specyfikę oraz cechy charakterystyczne danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Na przykład na podstawie przeprowadzonych badań i analiz można stwierdzić, że w przypadku inwestycji drogowo - mostowych najbardziej pomocną jest „Instrukcja...”. Jednakże należy wziąć pod uwagę, że jest ona przygotowana do analizy dróg zamiejskich, czyli na terenie nieurbanizowanym, w przypadku których koszty i korzyści zewnętrzne z realizacji inwestycji drogowo - mostowej różnią się od kosztów i korzyści zewnętrznych występujących przy inwestycjach realizowanych w strefie miejskiej, na terenie urbanizowanym. Ponadto analizuje ona (obok kosztów drogowych) tylko cztery czynniki zewnętrzne:

- koszty eksploatacji pojazdów;
- koszty wzrostu czasu w transporcie;
- koszty wypadków drogowych;
- koszty emisji toksycznych spalin.

Każda inwestycja posiada specyficzne cechy wynikające z charakterystyki danej inwestycji oraz regionu, w którym jest realizowana, które należy uwzględnić w analizach. Na przykład, na podstawie badań przeprowadzonych we Wrocławiu dotyczących inwestycji drogowo - mostowych, zauważono, że specyfikę tego regionu można uzyskać między innymi: ze sprawozdań z realizacji zadań w zakresie utrzymania dróg z Jednostki Samorządowej: Zarządu Dróg i Komunikacji we Wrocławiu i na tej podstawie określić jednostkowe koszty bieżącego utrzymania dróg, remontów częściowych czy kapitalnych. Z roczników statystycznych zaś można oszacować np. prognozę ruchu samochodów we Wrocławiu. Realizacja inwestycji oraz jej późniejsza eksploatacja pociąga za sobą różne, bezpośrednie i pośrednie, koszty i korzyści zewnętrzne (nie tylko cztery wymienione powyżej dotyczące przykładowych inwestycji drogowo - mostowych) i w każdej analizie opłacalności inwestycji należy je zidentyfikować i wycenić. Mogą to być takie jak:

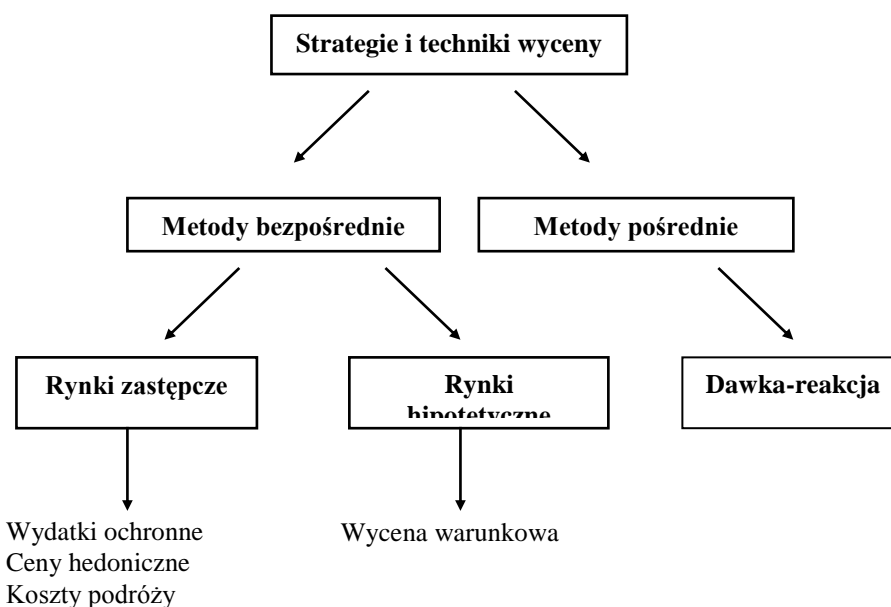
- koszty lub korzyści wynikające ze zmiany komfortu mieszkaniowego;
- koszty lub korzyści związane ze zmianą jakości zdrowia;
- koszty lub korzyści wynikające ze zmiany warunków działania podmiotów gospodarczych;
- koszty zanieczyszczenia powietrza, gleby, wody;
- koszty zajętości terenu;

- koszty niszczenia budynków;
- koszty hałasu;
- koszty zmian w krajobrazie; i wiele innych w zależności od rodzaju przedsięwzięcia inwestycyjnego. Wyżej wymienione a także inne koszty i korzyści społeczne, środowiskowe mają duże znaczenie dla jakości życia społeczeństwa, co potwierdzają wyniki różnych badań, np. dotyczące hałasu. Według badań CBOS-u [6] przeprowadzonych w 1999 roku ponad dwie piąte Polaków (41%) uznało, że uciążliwy hałas w najbliższym środowisku jest źródłem ich obaw i niepokojów. Miejsce, w którym nadmiernie głośne dźwięki szczególnie dokuczają Polakom, jest przede wszystkim mieszkanie lub dom. Z deklaracji ankietowanych wynika, że mieszkańcy najczęściej narażeni są na hałas dochodzący z ulic i dróg. W Warszawie 45% mieszkańców żyje z tego powodu w strefie zagrożenia hałasem powyżej 70-80 dB. Takie natężenie hałasu stwarza już istotne zagrożenia zdrowotne.

Metodą obrony przed hałasem, stosowaną szczególnie w miastach, jest wyciszanie mieszkań, np. poprzez zamykanie lub uszczelnianie okien i drzwi. Czasami pomaga też wysoki żywopłot lub drzewa przed domem. W skrajnych przypadkach przeprowadzka do innej, spokojniejszej dzielnicy. Te przykładowe czynności mogą stanowić koszty zewnętrzne dla społeczeństwa wynikające z problemów transportowych, które, między innymi, należałoby wycenić i uwzględnić w analizie ekonomicznej inwestycji.

Po wyodrębnieniu kosztów i korzyści zewnętrznych kolejną czynnością jest ich wycena. Tam gdzie istnieją rynki usług środowiskowych wartość ekonomiczną można zmierzyć stosując odpowiednią faktyczną cenę rynkową [7]. Na przykład, gdy zanieczyszczenie mórz spowoduje zmniejszenie połowów ryb, to wartość rynkowa utraconych połowów, będzie stanowić wartość kosztów zewnętrznych związanych z zanieczyszczeniem środowiska. Tam, gdzie nie istnieje rynek usług środowiskowych, cenę można jednak oszacować na podstawie procedur ewaluacyjnych o charakterze nierynkowym. Istnieją dwie generalne strategie wyceny kosztów i korzyści zewnętrznych:

- 1) metody wyceny pośredniej - dążą do wyprowadzenia preferencji z rzeczywistych, obserwowalnych danych rynkowych,
- 2) metody bezpośrednie - posługują się symulacjami rynków dóbr i usług, stosując przy tym techniki sondażowe i badań eksperymentalnych.



Wykres nr 1 - „Techniki wyceny kosztów i korzyści społecznych”. Opracowanie własne na podstawie [7]

1. Wydatki ochronne i koszty uniknięte

Są to reakcje firm i gospodarstw domowych wyrażające się w ilościach pieniędzy wydawanych na łagodzenie skutków zmian jakości środowiska. Np. wydatki na izolację akustyczną mogą odzwierciedlać wartość korzyści zewnętrznych (społecznych) wynikających ze zmniejszenia natężenia hałasu. Z kolei wydatki na remonty budynków mogą odzwierciedlać korzyści wynikające z mniejszego zanieczyszczenia powietrza.

2. Zależności typu dawka - reakcja

W metodzie tej dąży się do ustalenia związku między oddziaływaniem na środowisko (reakcja) a fizycznymi czynnikami wpływającymi na środowisko (dawka). Metodę tę można zastosować gdy dobrze rozpoznana jest relacja typu dawka - reakcja między przyczyną szkód środowiskowych, np. zanieczyszczeniem substancjami chemicznymi wody, a oddziaływaniem w postaci zachorowalności na skutek skażonej wody.

Metoda ta składa się z dwóch etapów:

- początkowo należy obliczyć funkcję wiążącą dawkę czynnika zanieczyszczającego z odbiornikiem;
- następnie należy wykonać ekonomiczną wycenę stosując wybrany model ekonomiczny.

3. Metoda ceny hedonicznej

Technika ceny hedonicznej analizuje rzeczywiste rynki dóbr i usług, na których czynniki środowiskowe wpływają na kształtowanie się cen. Najczęściej spotykanym w literaturze przykładem, który wykorzystuje metodę cen hedonicznych jest analiza wpływu jakości środowiska na ceny domów. Dom położony w pobliżu lotniska może mieć ze względu na uciążliwy hałas niższą cenę niż inny dom usytuowany dużo dalej. Różnicę w wartości tych domów interpretuje się jako wartość kosztów zewnętrznych wynikających z jakości środowiska.

4. Metoda kosztów podróży

Metoda kosztów podróży polega na wycenie gotowości do zapłaty ze strony jednostki za określone dobro lub usługę środowiskową w oparciu o koszty poniesione w związku z konsumpcją tego dobra lub usługi, które obejmują między innymi koszty podróży, opłaty za wstęp, wydatki na miejscu, itp. Metoda ta znajduje najczęściej zastosowanie przy szacowaniu wartości aktywności rekreacyjnej na świeżym powietrzu.

5. Metody oparte na rynkach hipotetycznych: metoda wyceny warunkowej

Jest to najczęściej stosowana metoda służąca wycenie kosztów i korzyści zewnętrznych. Polega ona na uzyskiwaniu bezpośrednich deklaracji na temat gotowości jednostek do zapłaty za otrzymanie konkretnej korzyści lub za uniknięcie określonego kosztu, bądź też skłonności do przyjęcia rekompensaty za hipotetyczną stratę. W tym celu przeprowadza się badanie ankietowe, w których ankietowani proszeni są o udzielenie odpowiedzi na różne pytania, np.:

„Ile byłaby/byłby Pani/Pan w stanie zapłacić za redukcję zanieczyszczenia powietrza w Pani/Pana mieście?”, lub

„Jaką kwotę byłby/byłaby Pan/Pani gotowa przyjąć jako rekompensatę za niski standard jakości powietrza?”.

6. Transfer korzyści

Transfer korzyści to najrzadziej wykorzystywana w omawianym celu metoda. Gdy pewne dane nie są dostępne, ich uzyskanie jest kosztowne lub brak jest na to czasu, wtedy można przenieść i zaadaptować wartości z danych zgromadzonych w innych badaniach (dotyczących innych rejonów). Metoda ta nie daje precyzyjnych szacunków.

Kolejnym krokiem przy badaniu opłacalności ekonomiczno - finansowej inwestycji niekomercyjnych jest analiza ekonomiczna inwestycji. Literatura przedmiotu identyfikuje trzy podstawowe podejścia [3] dotyczące analizy ekonomicznej:

1. Analiza kosztów i korzyści społecznych (Cost Benefits Analysis)

Analiza ta wywodzi się z tradycyjnej analizy efektywności inwestycji (NPV) i wykorzystuje tę samą procedurę, tylko patrzy na strumienie kosztów i korzyści z perspektywy społeczeństwa a nie przedsiębiorcy. Celem metody CBA jest wykazanie korzyści netto dla społeczeństwa wynikających z realizacji inwestycji. Oznacza to, że w CBA bierze się pod uwagę wszystkie koszty i korzyści, które ponosi społeczeństwo, również zewnętrzne.

2. Analiza efektywności kosztowej (Cost Effectiveness Analysis)

Metoda CEA służy do porównywania inwestycji, które charakteryzują się homogenicznym efektem. Pozwala ona odpowiedzieć na pytanie, jaki jest najniższy koszt osiągnięcia danego celu. W analizie tej najpierw definiuje się cel, który chce się osiągnąć, następnie należy zidentyfikować wykonalne opcje realizacji celu. Dla każdej z nich określa się nakłady inwestycyjne, koszty eksploatacyjne i kwantyfikuje się efekt (w jednostkach fizycznych). Miara efektywności kosztowej jest stosunkiem kosztów do efektu. Im niższy jest ten koszt w przeliczeniu na jednostkę tym lepiej.

3. Analiza wielokryterialna (Multigoal Analysis)

Wtedy gdy inwestycje charakteryzują się wielowymiarowymi efektami – wówczas nie można zastosować CEA, i ich wycena nie jest możliwa lub jest zbyt czasochłonna lub kosztowna - a więc nie można posłużyć się metodą CBA, wtedy można zastosować analizę wielokryterialną.

W najprostszej wersji analiza wielokryterialna może być przedstawiona jako system punktowy. Analitik określa cechy działania lub inwestycji, które powinny być uwzględnione w analizie, następnie wyznacza skalę punktową dla każdej cechy, koryguje wagami i sumuje. Tak więc ostateczny wynik jest rodzajem średniej ważonej wyciągniętej z ocen poszczególnych cech.

Rozwój gospodarczy Polski oraz innych krajów w Unii Europejskiej jest możliwy między innymi dzięki skorzystaniu z środków finansowych pochodzących z funduszy unijnych. Z kolei pozyskanie tych środków finansowych uzależnione jest od poprawnie przygotowanej dokumentacji, między innymi Studium Wykonalności Projektu. Elementem tegoż Studium jest analiza i ocena opłacalności danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Analiza ta stanowi bardzo ważny element podczas podejmowania decyzji o przyznaniu środków na dofinansowanie inwestycji, gdyż realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego jest procesem długotrwałym, a efekty jego są widoczne dopiero z pewnym opóźnieniem. Dlatego w celu zminimalizowania ryzyka podjęcia złej decyzji należy każdą decyzję o inwestycji poprzedzić analizą opłacalności danego projektu inwestycyjnego.

Jak już wcześniej wspomniano, analiza opłacalności inwestycji komercyjnych jest dość szeroko opisana w literaturze przedmiotu oraz istnieje dużo praktycznych zastosowań dotyczących wspomnianej analizy, natomiast w przypadku inwestycji niekomercyjnych – publicznych omawiane zagadnienie jest znacznie rzadziej poruszane w literaturze przedmiotu i w związku z tym mogą pojawić się pewne problemy z oszacowaniem przyszłych przepływów pieniężnych związanych z daną inwestycją niezbędnych do zbadania opłacalności projektu oraz problemy z doбором metod szacowania opłacalności inwestycji publicznych. Właściwy ich dobór umożliwi przeprowadzenie poprawnej analizy opłacalności, a dzięki temu przygotowanie dokumentów niezbędnych przy staraniu się o pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej. Z kolei pozyskane środki dają większą szansę na rozwój gospodarczy i społeczny kraju w UE.

Literatura

1. Anderson G., Śleszyński J., Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996r.

2. Baron M., Techniki pomiaru preferencji w analizie kosztów – korzyści projektów środowiskowych, V Konferencja „Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka”, Szklarska Poręba, Maj 2004r.
3. Bartczak A., Giergiczny M., Rączka J., Możliwości wykorzystania analizy efektywności kosztowej we wdrożeniu Konwencji Sztokholmskiej, Seminarium, Warszawa 26 maja 2003r.
4. Behrens W., Hawranek P. M., Poradnik przygotowania przemysłowych studiów Feasibility, UNIDO, Warszawa 1993r.
5. Berg K. van den, Podręcznik przygotowania Studium Wykonalności dla małych projektów infrastrukturalnych w zakresie lokalnej infrastruktury transportowej, PARR 2001r.
6. CBOS, Badanie "Aktualne problemy i wydarzenia" (111) przeprowadzono w dniach 4-10 sierpnia '99 na 1030-osobowej reprezentatywnej próbie losowo-adresowej dorosłej ludności Polski.
7. Guide to cost benefit analysis of investment projects, prepared for: Evaluation Unit DG Regional Policy European Commission, 2003r
8. Instrukcja oceny efektywności ekonomicznej przedsięwzięć drogowych i mostowych, Instytut Badawczy Dróg i Mostów, Warszawa 2003r.
9. Kałużyńska M., Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na infrastrukturę transportową i transport samochodowy, Biuletyn Analiz UKIE nr 12, lipiec 2003r.
10. Manikowski A., Tarapata Z., Ocena projektów gospodarczych. Modele i metody., Część 1, Difin, Warszawa 2001r.
11. Nowak E., Ocena efektywności przedsięwzięć gospodarczych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998r.
12. Pawłowska B., Zewnętrzne koszty transportu, problem ekonomicznej wyceny, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000r.
13. Pazio W. J., Analiza finansowa i ocena efektywności projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2001r.
14. Towarnicka H., Broszkiwicz A., Przygotowanie i ocena projektów inwestycji rzeczowych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 1994r.
15. Winpenny J. T., Wartość środowiska, metody wyceny ekonomicznej, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995r.
16. Wrzosek S., Ocena efektywności rzeczowych inwestycji przedsiębiorstw, Wydawnictwo SYGMA, Wrocław 1994r.
17. Wytyczne dotyczące przygotowania Studiów Wykonalności w zakresie infrastruktury drogowej, Instytucja Zarządzająca ZPORR, 2004r
18. Zaleski J. Tomaszewski P., Korzyści i koszty przystąpienia Polski do Unii Europejskiej,
19. Żylicz T., Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004r.

The subject of this paper is a presentation of the economic analysis concerning uncommercial investments in context of UE requirements. In this paper the Feasibility Study was defined as an indispensable element needed to gain the UE funds. The issues connected with economic and finance analyses of public investments were presented. The methods of external cost-benefit analysis and approach to economic analysis from professional literature were presented.

Systematyka kosztów na potrzeby controllingu

Przedstawiono controlling jako jedną z metod zarządzania przedsiębiorstwem w obecnych realiach rynkowych. Podkreślono istotną rolę kosztów. Przytoczono definicję kosztu. Zaprezentowano systematykę kosztów. Dokonano klasyfikacji kosztów na potrzeby controllingu, biorąc pod uwagę wymagania różnych użytkowników informacji.

koszt, controlling

Działalność przedsiębiorstw na wolnym rynku, wymusza poszukiwanie na potrzeby zarządzania bardziej efektywnych metod. Stosowane dotychczas w organizacji i zarządzaniu metody nie potrafią już pogodzić sprzecznych orientacji: pro rynkowej i pro efektywnościowej. Potrzebę zasadniczych zmian w tym zakresie, przedsiębiorstwa coraz częściej zaspokajają przez wdrażanie do zarządzania controllingu², a w szczególności przez wykorzystanie rachunku kosztów.

Wprowadzenie controllingu, którego istotę i rozumienie opisujemy poniżej, wiąże się między innymi z tematem centrów odpowiedzialności. Wyodrębnianie obszarów organizacji celem rejestrowania ich kosztów pozwala uzyskać dodatkowy przekrój kosztów ponoszonych przez firmę. Z drugiej jednak strony wymusza to wprowadzanie dodatkowych przekrojów kosztowych. Koszty danego centrum kosztowego muszą zostać przedstawione według określonego układu. Pojawia się pytanie według jakiego? Obszary działalności przedsiębiorstwa są na tyle zróżnicowane, że jeden układ kosztów zaczyna być niewystarczający. W artykule zostały przedstawione różne układy kosztów, które mogą znaleźć zastosowanie na potrzeby controllingu w celu rozwiązania tego problemu.

Wiążąc controlling z kosztami należy podkreślić, że w wyniku podziału organizacji na wyodrębnione centra odpowiedzialności naturalnym krokiem jest decentralizacja pozwalająca nie tylko na kontrolę kosztów, ale również na poprawę gospodarowania. Osoby odpowiedzialne za dane koszty i decyzje z nimi związane podejmują je w sposób bardziej przemyślany. Wyodrębnienie centrów odpowiedzialności samo w sobie wnosi sporo korzyści w organizacji, jednak nie jest tematem niniejszego referatu. Zarejestrowane i odpowiednio rozliczone koszty w podziale na wyodrębnione obszary działalności firmy oraz w odpowiednim układzie mogą pozwolić na lepsze planowanie, kontrolę i sterowanie działalnością przedsiębiorstwa. W efekcie zakłada się orientowanie rachunkowości finansowej połączonej z rachunkiem kosztów na planowanie, kontrolę i sterowanie działalnością przedsiębiorstwa, między innymi w celu zapewnienia płynności i zyskowności. Podstawowym celem controllingu jest efektywne funkcjonowanie przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie skuteczności i sprawności zarządzania oraz jego wzmocnienie i dopasowanie się do zmian zachodzących wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa.³ *Podstawowym zadaniem controllingu w przedsiębiorstwie jest zapewnienie warunków długotrwałej egzystencji przedsiębiorstwa i zagwarantowanie stabilności zatrudnienia, które osiąga się przez tworzenie odpowiednich struktur wewnętrznych i zintegrowanie celów z systemem planowania oraz*

² NOWOSIELSKI S., Centra kosztów i centra zysków w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo AE, Wrocław 2001, s.7.

³ WEBER J., Einführung in das Controlling. wyd 6., Schäffer-Pöschel Verlag, Stuttgart 1995, s.50.

systemem informacyjnym.⁴ *Zadanie to jest realizowane przez tworzenie i aktualizację systemu planów, konstruowanie mierników i wskaźników oceny działalności przedsiębiorstwa oraz przygotowaniu informacji dla podejmowania decyzji w drodze do osiągnięcia celów organizacyjnych*⁵.

Controlling sprowadza się do zbioru reguł ułatwiających osiągnięcie celów przedsiębiorstwa, eliminowanie przypadkowych zdarzeń, budowanie systemu wczesnego ostrzegania, podejmowanie działań eliminujących zakłócenia w procesie sterowania, sterowanie działalnością w przyszłości. Controlling jest instrumentem zarządzania, który powinien wspierać dyrekcję przedsiębiorstwa i pracowników zarządu przy podejmowaniu trafnych decyzji w organizacji⁶. Wspomaga zarazem kierownika w procesie podejmowania decyzji na różnych szczeblach zarządzania, ale nie wyręcza go w ich podejmowaniu⁷. Istotnym elementem procesu zarządzania są niewątpliwie koszty, które w ramach controllingu są szczegółowo rozpoznawane i rozliczane.

Wytwarzanie produktu, czy świadczenie usług pociąga za sobą zużycie określonych zasobów. Ze względu na ich różnorodność zużycie to musi być wyrażone w pieniądzu. Pojęcie kosztów jest definiowane w literaturze w różnych kontekstach. Najczęściej przez *koszt rozumie się wyrażone w pieniądzu zasoby użyte w celu osiągnięcia bieżących korzyści*. W rachunkowości finansowej (ustawowo regulowanej) przez *koszty rozumie się celowe zmniejszenie aktywów lub zmniejszenie zobowiązań konieczne do wytwarzania i sprzedaży produktów, czy świadczenia usług w ramach normalnej działalności organizacyjnej*.⁸ *Ustawa o rachunkowości pojęcie kosztów definiuje jako uprawdopodobnione zmniejszenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli*.⁹

Jednak tylko zużycie celowe i użyteczne jest kosztem, pozostałe zaś (nie dające efektu) jest stratą. W przedsiębiorstwie każde działanie powinno być celowe i przynosić przychód, pozwalający na zwrot kosztów i osiągnięcie nadwyżki. Procesy te muszą być sterowane, aby poziom osiągniętej nadwyżki był optymalny. Controllingowe sterownie wynikiem przedsiębiorstwa oznacza sterowanie w szczególności kosztami, co narzuca potrzebę ich systematyzacji.¹⁰ Na potrzeby controllingu możemy wyróżnić następujące przekroje klasyfikacji kosztów:

- według rodzaju zużytych zasobów;
- dla wyceny zapasów i pomiaru wyniku finansowego;
- dla potrzeb podejmowania decyzji.

Klasyfikacja kosztów według rodzaju

Pozwala na ujęcie kosztów według jednorodnych składników. Podstawą takiej klasyfikacji jest odmiennność postaci ponoszenia nakładów. W zależności od zakresu i

⁴ SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003, s.15.
© Agnieszka Parkitna, Arkadiusz Górski. 2005

⁵ STAROŃ R., Controlling w procesach funkcjonowania miasta, [w:] Praca zbiorowa, pod redakcją KUC R.B., Kontrola

i controlling w zarządzaniu, Wydawnictwo WSZiM, Warszawa, s.165.

⁶ BIENKOWSKA A., KRAL Z., ZABŁOCKA-KLUCZKA A., Zarządzanie controllingowe czy tradycyjne?, Materiały konferencyjne, Nowoczesne tendencje w nauce o organizacji i zarządzaniu, Szklarska Poręba 1998, s.289

⁷ NOWOSIELSKI S., Controlling w literaturze i w praktyce, Przegląd Organizacji, nr 12/1998, s.33.

⁸ JARUGA A., Koszty i efekty- zakres koncepcyjny, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.84.

⁹ Ustawa z dnia 9.11.2000, Dz. U. nr 113 poz. 1186.

¹⁰ SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003, s.131.

struktury kosztów ponoszonych w przedsiębiorstwie oraz potrzeb informacyjnych, każda z wymienionych pozycji może ulec rozbiciu na elementy składowe, co przedstawia Tabela 1.

Tabela 1 – Podstawowy zakres pozycji kosztów układu rodzajowego

Układ rodzajowy kosztów	Zasadnicze składniki kosztów
Amortyzacja	<ul style="list-style-type: none"> ◆ amortyzacja środków trwałych ◆ amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych
Zużycie materiałów i energii	<ul style="list-style-type: none"> ◆ surowce ◆ materiały ◆ półfabrykaty obcej produkcji ◆ opakowania ◆ części zapasowe ◆ paliwa ◆ książki ◆ czasopisma ◆ energia
Usługi obce	<ul style="list-style-type: none"> ◆ usługi transportowe ◆ usługi remontowe ◆ usługi sprzętowe ◆ usługi łączności ◆ usługi składowania ◆ usługi dozoru mienia ◆ usługi wywozu śmieci ◆ usługi najmu i dzierżawy ◆ usługi bankowe
Podatki i opłaty	<ul style="list-style-type: none"> ◆ podatek akcyzowy ◆ podatek od nieruchomości ◆ podatek od środków transportu ◆ podatek VAT nie podlegający zwrotowi ani odliczeniu od podatku należnego ◆ opłaty skarbowe, sądowe i notarialne ◆ opłaty administracyjne ◆ opłaty za zanieczyszczanie środowiska, nie mające charakteru sanacyjnego
Wynagrodzenia	<ul style="list-style-type: none"> ◆ wynagrodzenia pieniężne oraz wartości świadczeń w ekwiwalencie pieniężnym lub naturze ◆ wynagrodzenia osób fizycznych za wykonaną pracę, nie posiadających umowy o pracę
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	<ul style="list-style-type: none"> ◆ składki z tytułu ubezpieczeń społecznych ◆ składki na fundusz pracy i fundusz gwarantowanych świadczeń pracowniczych ◆ odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych ◆ świadczenia rzeczowe związane z bezpieczeństwem i higieną pracy ◆ odzież ochronna i robocza ◆ szkolenie pracowników
Pozostałe koszty	<ul style="list-style-type: none"> ◆ koszty podróży służbowych ◆ ryczałty za używanie przez pracowników własnych samochodów do celów służbowych ◆ ubezpieczenia majątkowe ◆ składki na rzecz organizacji ◆ stypendia ◆ koszty reklamy i reprezentacji (nie ujęte w pozycjach: Zużycie materiałów i energii, bądź Usługi obce)

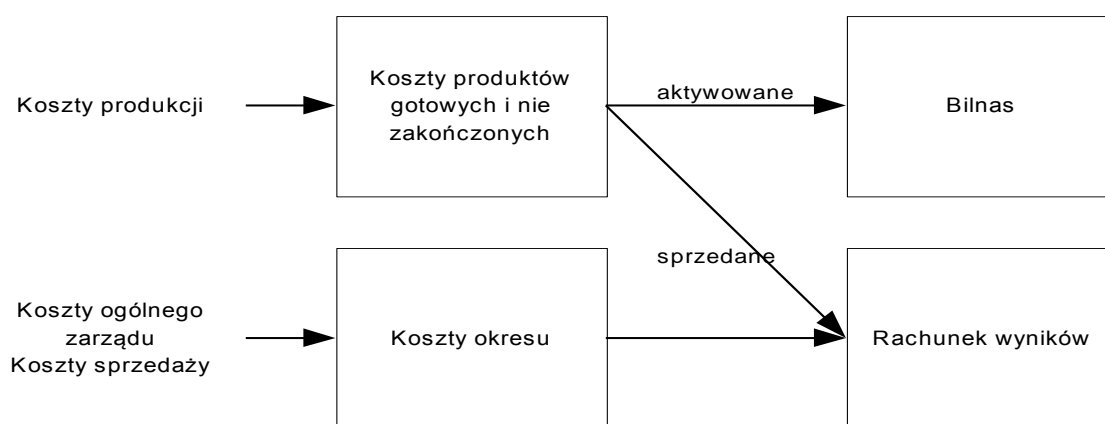
Źródło: SOŁTYS D., *Rachunkowość zarządcza przedsiębiorstw. Rachunek kosztów*. Wydawnictwo AE, Wrocław 2003, s. 25.

Klasyfikacja kosztów dla wyceny zapasów i pomiaru wyniku finansowego obejmuje Klasyfikacja kosztów dla wyceny zapasów i pomiaru wyniku finansowego obejmuje:¹¹

- koszty produktu i koszty okresu;
- podział kosztów według rodzaju działalności, funkcji i działań, zwanym także podmiotowym, z dalszym podziałem na miejsca powstawania kosztów;
- podział kosztów finalnych nośników produktów i usług (zwany także przekrojowym, przedmiotowym) z dalszym podziałem na:
 - koszty indywidualne i wspólne;
 - koszty bezpośrednie i pośrednie.

Wszystkie te podziały kosztów mogą być przydatne dla potrzeb controllingu. W pierwszym ujęciu koszty są systematyzowane w postaci dwóch grup. Pierwszą z nich stanowią koszty produkcji wyrobów gotowych i produkcji niezakończonych, tzw. produkcji w toku. Koszty wyrobów sprzedanych trafiają do rachunku zysków i strat jako koszt wytworzenia. Koszty wyrobów niesprzedanych, odłożonych do magazynu i koszty produkcji niezakończonych ujęte są na koniec okresu obliczeniowego. Drugą grupę stanowią koszty pracy zarządu oraz kosztów sprzedaży. Są one związane w większym stopniu z czasem niż z rozmiarami produkcji. Stąd nie są one aktywne w bilansie, ale przenoszone są wprost do rachunku zysków i strat jako koszty gotowości.¹²

Koszty produkcji wyrobów sprzedanych oraz koszty okresu, na które składa się ogół kosztów sprzedaży i ogólne koszty zarządu, są przyporządkowane przychodom danego okresu. Zapasy produktów gotowych są wyceniane na poziomie kosztów produkcji, tj. według kosztów bezpośrednich i kosztów wydziałowych, a zapasy produkcji niezakończonych odpowiednio na niższym, uzasadnionym poziomie. Koszty zapasów są aktywne, gdyż przyjmuje się, że przynoszą korzyści w przyszłym okresie (Rysunek 1).



Rysunek 1 – Koszty produktów i koszty okresu

Źródło: JARUGA A.A., Koszty i efekty- zakres koncepcyjny,[w:] JARUGA A.A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s. 97.

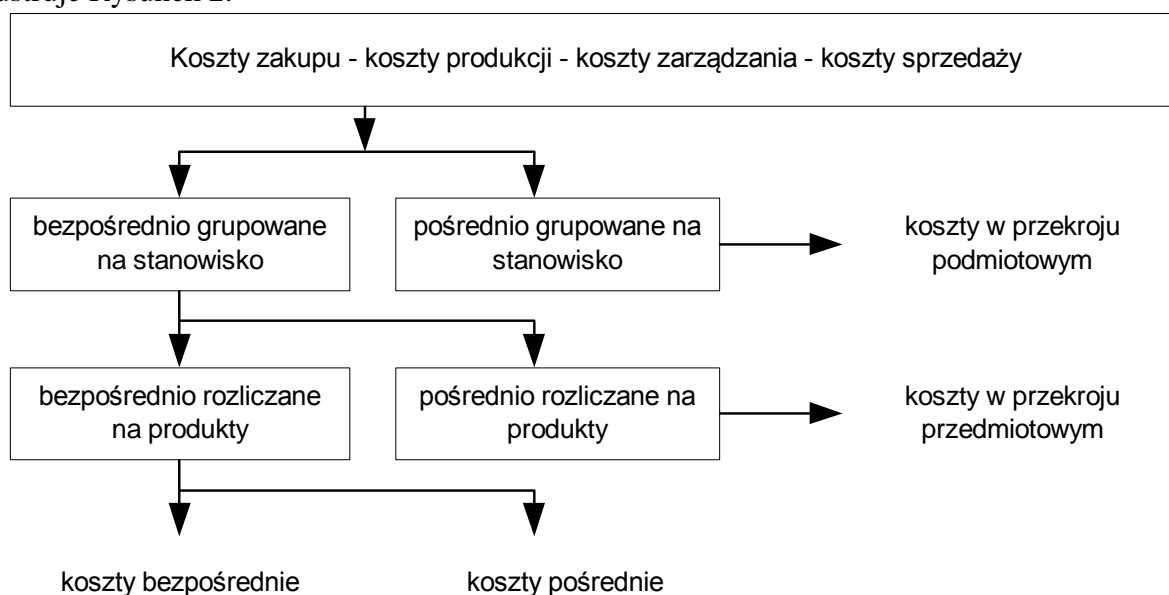
Klasyfikacja kosztów dla celów pomiaru wyniku finansowego i wyceny zapasów jest przede wszystkim ukierunkowana na koszty i przychody przyszłe. Dla celów controllingu potrzebne jest grupowanie kosztów w przekroju miejsc ich powstawania, działań, funkcji i rodzajów działalności, a następnie rozliczenie ich na produkty lub usługi. To grupowanie

¹¹ JARUGA A., Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2000, s.29.

¹² SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003, s.133.

kosztów jest w dużym stopniu zdeterminowane czynnikami wynikającymi ze specyfiki działalności, struktury wyodrębnianych w rachunku jednostek kosztów oraz technicznymi możliwościami pomiaru zużycia. Takie grupowanie nazywa się ujęciem kosztów w przekroju podmiotowym lub przekroju według nośników. Oznacza to, że koszty grupowane są pośrednio lub bezpośrednio na stanowiska kosztów. Rozliczane są one w ostatecznym rozrachunku na produkty i usługi będące finalnymi nośnikami kosztów.¹³ Podział kosztów odbywa się za pomocą arkusza rozrachunkowego, który przyjmuje koszty z rachunku rodzajów kosztów i grupuje je zgodnie z zasadą przyczynowości. Taka systematyka kosztów według miejsc ich powstawania wynika z próby udoskonalenia kalkulacji, wprowadzenia kontroli ich ekonomiczności oraz stworzenia podstaw do podejmowania decyzji.¹⁴

Mianem kosztów bezpośrednich określa się koszty, które można przyporządkować jednoznacznie danej jednostce odniesienia na podstawie źródłowej dokumentacji, czyli źródłowego pomiaru zużycia kosztów. Do kosztów tych możemy w szczególności zaliczyć: materiały bezpośrednie, wynagrodzenia bezpośrednie, ubezpieczenia społeczne, zużycie narzędzi i oprzyrządowania specjalnego. Miano kosztów pośrednich nadaje się kosztom, w odniesieniu, do których takie przyporządkowanie nie jest możliwe, gdyż są to koszty przynajmniej wspólne dla dwóch jednostek odniesienia. Są one kategorią kosztów, której nie można odnieść bezpośrednio do określonych jednostek kalkulacyjnych lub jest to w praktyce nieopłacalne z uwagi na niewielki stosunek nakładów do możliwych efektów.¹⁵ Koszty płac bezpośrednich i produkcyjne koszty pośrednie noszą nazwę kosztów przerobu. Całościowe ujęcie kosztów bezpośrednich i pośrednich nosi nazwę układu kalkulacyjnego. Klasyfikację kosztów bezpośrednich i pośrednich w ujęciu przedmiotowym i podmiotowym ilustruje Rysunek 2.



Rysunek 2 – Klasyfikacja kosztów w ujęciu przedmiotowym i podmiotowym

Źródło: JARUGA A.A., *Koszty i efekty- zakres koncepcyjny*, w: JARUGA A.A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., *Rachunkowość zarządcza*, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s. 95.

¹³ Ibidem, s. 134.

¹⁴ NESTERAK J., *Controlling. System oceny ośrodków odpowiedzialności*, ANVIX, Kraków 2002, s.132.

¹⁵ LIPIŃSKI W., PAPIŃSKI M., *Budżetowanie kosztów pośrednich*, *Controlling i Rachunkowość Zarządcza*, nr 5/2001

Klasyfikacja kosztów do celu wyceny zapasów i pomiaru wyniku jest niewystarczająca dla planowania i podejmowania decyzji dotyczących sterowania kosztami. Ponieważ przedsiębiorstwo jest zmuszone dostosować swoją produkcję do potrzeb rynku pod względem rozmiaru produkcji, struktury asortymentowej, jakości oraz cen, a pod wpływem tych parametrów zmieniają się również koszty.¹⁶ W tym celu konieczna jest znajomość kosztów i przychodów przyszłych zamierzonych, przy różnych wariantach alokowania zasobów. Przedsiębiorstwa, bowiem dostosowują rozmiary sprzedaży i produkcji do przewidywanego popytu. Z tego też powodu potrzebne są informacje dotyczące zachowania kosztów względem wielkości produkcji, wielkości serii produkcji, a także innych zmiennych objaśniających zachowanie się kosztów i możliwości wpływania na nie przez określone decyzje i działania.¹⁷

Klasyfikację kosztów dla potrzeb podejmowania decyzji

Klasyfikację kosztów dla potrzeb podejmowania decyzji można prowadzić na różnych płaszczyznach, biorąc pod uwagę:

- stan wykonania;
- reakcje na zmiany.

W pierwszym podejściu możemy wyróżnić¹⁸ koszty przesądzone i nieprzesądzone. Koszty przesądzone są kosztami wywołanymi decyzjami wcześniejszymi, których nie można zmienić na etapie podejmowania decyzji bieżących. Są to koszty zapadłe i nieodwracalne. Przeciwnościem tych kosztów są koszty przyszłe nieprzesądzone, których przedsiębiorstwo może uniknąć, ponieważ nie są one zdeterminowane.

W drugim podejściu, biorąc pod uwagę reakcje na zmiany rozmiarów działalności gospodarczej, możemy wyróżnić koszty stałe (związane ze strukturą organizacji) i zmienne (związane ze strukturą produktu). Koszty stałe (całkowite) są niezależne od zmian w rozmiarach produkcji w danym przedziale tych zmian, określanym jako znaczący, istotny lub praktyczny, odpowiadający na ogół wykorzystaniu dostępnych zdolności produkcyjnych. Koszty te odnoszą się do gotowości potencjału produkcyjnego i logistyczno-organizacyjnego przedsiębiorstwa. Potencjał ten wymaga ciągłego dostosowania się do zmian w otoczeniu konkurencyjnym i prawnym organizacji. W związku z tym, wyróżnia się koszty stałe skokowe, które są związane z pewnymi zmianami w wielkości i organizacji produkcji i w rekonstrukcji organizacji. Warto zauważyć, że koszty względnie stałe warunkują określony poziom zdolności produkcyjnych. Są one na ogół rezultatem decyzji inwestycyjnych, które często miały miejsce w przeszłości.¹⁹

W controllingu, jak i w rachunkowości, przy analizie zachowań kosztów, bierze się pod uwagę zmiany, jakie zachodzą w znaczącym przedziale. Jeśli aktywne wykorzystanie potencjału odbiega od zamierzonego i część potencjału nie jest wykorzystana, powstaje koszt nieużyteczny, nazwany również kosztami niewykorzystanych zdolności lub kosztami bezczynności. W przeciwnym wypadku mamy do czynienia z kosztem użytecznym.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się podział kosztów zmiennych na: proporcjonalne zmienne, progresywne zmienne, degresywne zmienne, regresywne zmienne.²⁰ Praktyka dowodzi, że wydzielenie grup kosztów zmiennych jest dość trudne do przeprowadzenia, a

¹⁶ SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003, s.134.

¹⁷ JARUGA A., Koszty i efekty- zakres koncepcyjny, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.98.

¹⁸ SAWICKI K., Analiza kosztów firmy, [w:] NOWAK E., Rachunkowość zarządcza, WPPPSB, Kraków, 2001, s.30.

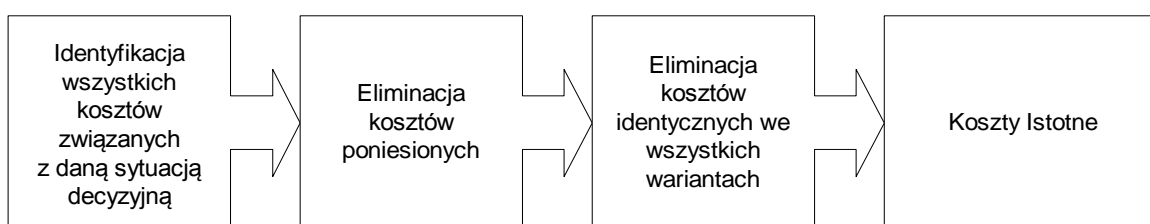
¹⁹ JARUGA A., Koszty i efekty- zakres koncepcyjny, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.101.

²⁰ JARUGA A., Koszty i efekty- zakres koncepcyjny, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.99.

jednocześnie mało przydatne z tego względu, że zdecydowana część kosztów opomiarowanych na produkt zmienia się proporcjonalnie do zmiany wielkości produkcji.²¹ Z klasyfikacją kosztów dla potrzeb podejmowania decyzji wiążą się koncepcje kosztów i efektów z punktu widzenia wpływu decyzji na ich zachowanie się. W procesie decyzyjnym krótkiego i średniego szczebla wymagane są informacje o przyszłych kosztach i przychodach oraz zaangażowaniu przyszłych środków pieniężnych. W tym celu wyróżnia się:²²

- koszty znaczące (istotne) i nieistotne;
- koszty zaangażowane i niezaangażowane;
- koszty utraconych korzyści.

Z punktu widzenia podejmowanych decyzji, ważny jest podział na koszty istotne i nieistotne dla skutków podejmowanych decyzji.²³ Koszty istotne to takie koszty przyszłe, które mają wpływ na wybór decyzji i różnią się rodzajem albo wielkością w poszczególnych wariantach działania. Są to, więc koszty, których można uniknąć. Proces wyodrębniania kosztów istotnych przedstawia



Rysunek 3 – Proces wyodrębniania kosztów istotnych

Źródło: BEK-GAIK B., *Istotne przepływy pieniężne w budżetowaniu kapitałowym, Controlling i Rachunkowość Zarządcza*, nr 2/2001, s.31.

Koszty nieistotne nie mają żadnego wpływu na wybór przyszłych wariantów działania, a stanowią je koszty nie mające wpływu na podjęcie decyzji.

Koszty zaangażowane natomiast stanowią koszty poniesione w przeszłości oraz koszty, co do których podjęto już zobowiązania na przyszłe działania. Są to koszty, których nie da się uniknąć. Koszty zaś zależne od wcześniejszych decyzji, których w bieżącym lub przyszłym okresie nie można zmienić, są nazwane kosztami zapadłymi.²⁴

Koszty utraconych korzyści stanowią miarę korzyści, które mogą być utracone lub, których trzeba będzie wyrzec się w sytuacji ograniczonych zasobów, kiedy wybór jednej możliwości działania wymaga rezygnacji z innych. Wysokość tych kosztów jest wielkością hipotetyczną. Koszty utraconych korzyści i koszty z oszczędności stanowią dwie strony tego samego medalu.²⁵

²¹ SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., *Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2003, s.139.

²² JARUGA A., *Koszty i efekty- zakres koncepcyjny*, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., *Rachunkowość zarządcza*, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.116.

²³ KIZIUKIEWICZ T., *Rachunkowość zarządcza*, Ekspert, Wrocław 2001, s.47.

²⁴ JARUGA A., *Koszty i efekty- zakres koncepcyjny*, [w:] JARUGA A., Nowak W.A., SZYCHTA A., *Rachunkowość zarządcza*, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001, s.118.

²⁵ Ibidem.

Literatura

1. BŁOCH H., Jak zapanować nad kosztami, Profit, Katowice 1998.
2. DALYLE A., Controller-Praxis cz.I., Menagement Service Verlag, Gauting – München 1982, s.28, za: SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003.
3. JARUGA A., Koszty i efekty - zakres koncepcyjny, [w:] JARUGA A., NOWAK W.A., SZYCHTA A., Rachunkowość zarządcza, wyd. II, SWSPiZ, Łódź 2001.
4. JARUGA A., Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2000.
5. KIZIUKIEWICZ T., Rachunkowość zarządcza, Ekspert, Wrocław 2001, s.47.
6. LIPIŃSKI W., PAPIŃSKI M., Budżetowanie kosztów pośrednich, Controlling i Rachunkowość Zarządcza, nr 5/2001
7. NESTERAK J., Controlling. System oceny ośrodków odpowiedzialności, ANVIX, Kraków 2002.
8. SAWICKI K., Analiza kosztów firmy, [w:] NOWAK E., Rachunkowość zarządcza, WPPPSB, Kraków, 2001.
9. SIERPIŃSKA M., NIEDBAŁA B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003.
10. SOŁTYS D., Rachunkowość zarządcza przedsiębiorstw. Rachunek kosztów, Wyd. AE, Wrocław 2003.
11. WEBER J., Einführung in das Controlling. wyd 6., Schäffer-Pöschel Verlag, Stuttgart 1995.
12. NOWOSIELSKI S., Centra kosztów i centra zysków w przedsiębiorstwie, Wyd. AE, Wrocław 2001.
13. NOWOSIELSKI S., Controlling w literaturze i w praktyce, Przegląd Organizacji, nr 12/1998, s.33.
14. STAROŃ R., Controlling w procesach funkcjonowania miasta, [w:] Praca zbiorowa, pod redakcją KUC R.B., Kontrola i controlling w zarządzaniu, Wydawnictwo WSZiM, Warszawa.
15. BIENKOWSKA A., KRAL Z., ZABŁOCKA-KLUCZKA A., Zarządzanie controllingowe czy tradycyjne?, Materiały konferencyjne, Nowoczesne tendencje w nauce o organizacji i zarządzaniu, Szklarska Poręba 1998.

The controlling as one of the method of the business management in present market realities, was represented. The important role of costs was underlined. The definition of cost , was quoted. The systematics of costs were presented. The classification of costs on needs controlling in consideration of the required informations for different users , was accomplished.

Komputerowa gra biznesowa w nauczaniu zarządzania finansami

W pracy wskazano na główne funkcje zarządzania finansami oraz krótko scharakteryzowano cztery rodzaje elementarnych kompetencji, których posiadanie jest wstępnym (koniecznym) warunkiem osiągnięcia sukcesu w działalności biznesowej, w tym także w zarządzaniu finansami. Następnie omówiono możliwości rozwijania wspomnianych kompetencji za pomocą komputerowych gier biznesowych, na przykładzie gry kierowniczej *SPÓŁKA*, opracowanej na Politechnice Wrocławskiej.

zarządzanie finansami, komputerowa gra biznesowa

Do głównych funkcji zarządzania finansami na ogół zalicza się [2, s. 17]: 1) kształtowanie odpowiedniej (optymalnej) wielkości oraz struktury majątku przedsiębiorstwa, 2) zapewnienie odpowiedniej (optymalnej) struktury źródeł finansowania majątku ze względu na koszty pozyskania tych źródeł, 3) ustalanie kierunków oraz form inwestowania dostępnych środków finansowych (w tym analiza opłacalności i wybór konkretnych projektów inwestycyjnych do realizacji), 4) bieżące monitorowanie oraz analizowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, mające na celu stworzenie podstaw do podejmowania decyzji prorozwojowych, 5) systematyczną analizę warunków zewnętrznych, wpływających na działalność przedsiębiorstwa oraz na jego pozycję rynkową. Osoby odpowiedzialne za realizację powyższych funkcji muszą posiadać odpowiednią wiedzę oraz odpowiednio bogate doświadczenie w dziedzinie finansów, a także niezbędną wiedzę ogólną z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym. W pracy [3, str.20] twierdzi się, że warunkiem koniecznym osiągnięcia sukcesu na jakimkolwiek stanowisku - a zatem także w obszarze zarządzania finansami - jest posiadanie (wyrobienie w sobie) przez pracownika wysokiego poziomu tzw. kompetencji działania (Handlungskompetenz), będącej wypadkową czterech następujących kompetencji elementarnych:

1. Kompetencji fachowych (Fachkompetenz), rozumianych jako niezbędna na danym stanowisku wiedza specjalistyczna. W przypadku zarządzania finansami będzie to między innymi znajomość pojęć z zakresu finansów oraz znajomość związków pomiędzy różnymi kategoriami finansowymi.

2. Kompetencji metodycznych (Methodenkompetenz), obejmujących wiedzę o wykorzystaniu różnych technik rozwiązywania konkretnych problemów. Zalicza się tu między innymi umiejętność strukturalizowania problemów oraz ich rozwiązywania, a także umiejętność strategicznego myślenia, planowania i działania.

3. Kompetencji społecznych (Sozialkompetenz), odnoszących się do zachowania się jednostki w zespole/grupie. Obejmują one głównie umiejętność pracy w zespole oraz umiejętność komunikowania się.

4. Kompetencji osobowościowych (Persoenlichkeitskompetenz), na które składają się wartości, normy, potrzeby oraz motywy działania danej jednostki.

Jednym z narzędzi umożliwiających rozwijanie wyżej wymienionych kompetencji elementarnych (a w konsekwencji podnoszenie poziomu kompetencji działania) są komputerowe gry biznesowe. Pewne wątpliwości pojawiają się jedynie w przypadku wykorzystania gier do kształtowania kompetencji nr 1 (kompetencje fachowe). Jak wynika bowiem z badań cytowanych w pracy [3, str. 101], skuteczność gier biznesowych w

przekazywaniu wiedzy niezbędnej do rozwinięcia tej kompetencji (jest to prawie wyłącznie wiedza opisowa) jest zbliżona do skuteczności innych, konwencjonalnych metod nauczania, natomiast czas, koszty oraz wysiłek organizacyjny są znacznie większe.

Przykładem gry biznesowej, która może być wykorzystana w nauczaniu zarządzania finansami jest gra kierownicza SPÓŁKA, opracowana na Politechnice Wrocławskiej i wykorzystywana w procesie kształcenia studentów na kierunku Zarządzanie i Marketing na Politechnice Wrocławskiej, w Wyższej Szkole Zarządzania i Finansów we Wrocławiu oraz na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, a także na menedżerskich studiach podyplomowych. Elementy tej gry opisano między innymi w pracach [4] oraz [5]. W grze odwzorowano funkcjonowanie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, zwanej dalej SPÓŁKĄ, zajmującej się produkcją wyrobów WRB. Otoczenie SPÓŁKI stanowią następujące rynki (rys. 1):

1. Rynek pracy, na którym SPÓŁKA pozyskuje nowych pracowników (operatorów maszyn oraz montażystów), konkurując ze wszystkimi pozostałymi spółkami uczestniczącymi w rozgrywce.

2. Rynek materiałowy, na którym SPÓŁKA dokonuje zakupu materiałów niezbędnych do produkcji (granulat i elektronika) oraz zbywa zbędne zapasy tych materiałów.

3. Rynek dóbr inwestycyjnych. Przedmiotem obrotu na tym rynku są maszyny produkcyjne (wtryskarki do tworzyw sztucznych), filtry wychwytyjące lotne zanieczyszczenia, powstające w czasie pracy wtryszarek, budynki oraz niektóre z tzw. obiektów i urządzeń dodatkowych. W przypadku filtrów, urządzeń dodatkowych oraz budynków SPÓŁKA występuje wyłącznie w roli kupującego, natomiast w przypadku maszyn - zarówno w roli kupującego, jak i sprzedającego (sprzedaż zbędnych maszyn).

4. Rynek kapitałowy, na którym SPÓŁKA może zaciągać kredyty (długoterminowe oraz krótkoterminowe) a także musi spłacać raty oraz odsetki od kredytów.

5. Rynek dóbr konsumpcyjnych. Na tym rynku SPÓŁKA sprzedaje (usiłuje sprzedać) swoje wyroby, konkurując ze wszystkimi pozostałymi spółkami uczestniczącymi w rozgrywce.

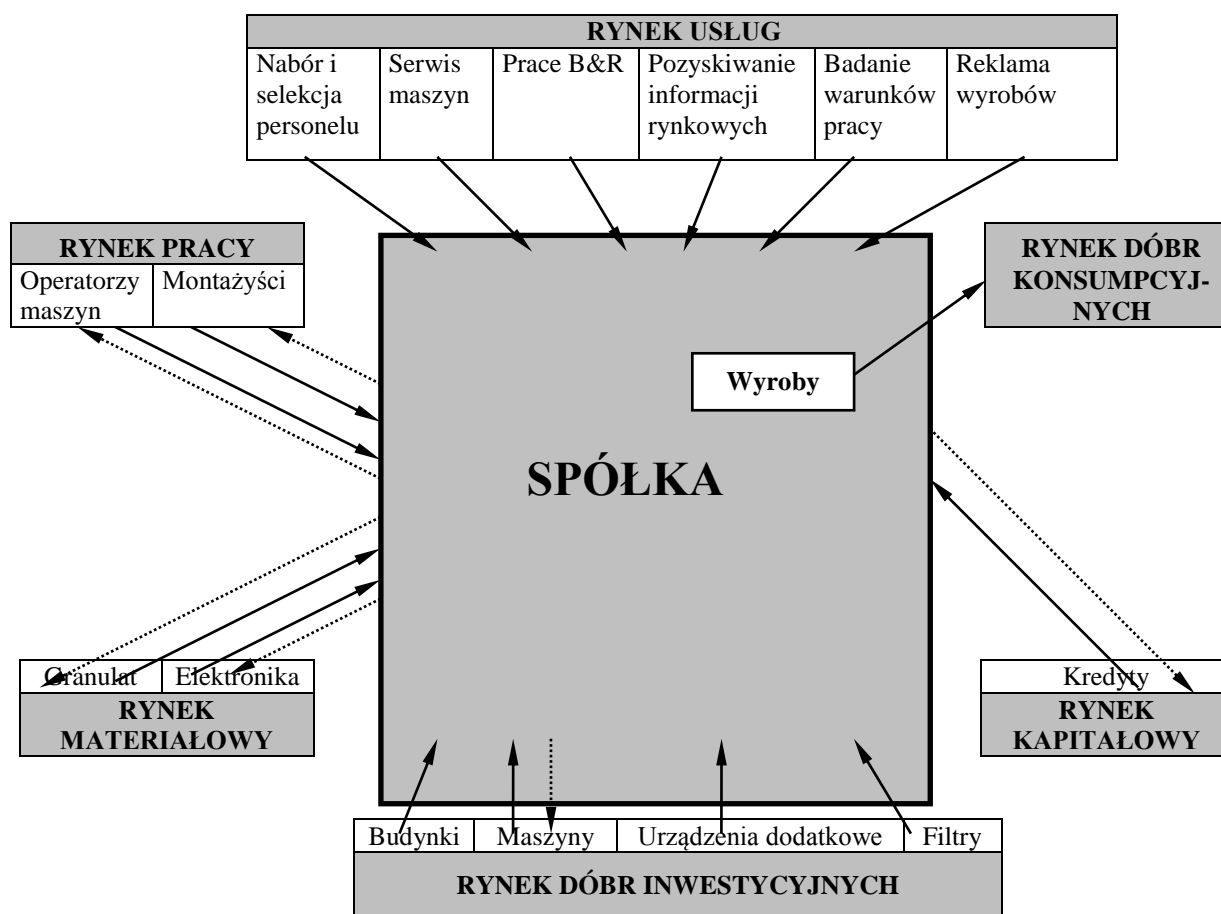
6. Rynek usług, na którym SPÓŁKA kupuje usługi oferowane przez inne podmioty gospodarcze. Do usług tych należą: nabór oraz selekcja nowych pracowników, serwis maszyn produkcyjnych, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych w zakresie rozwoju wyrobu WRB, pozyskiwanie i udostępnianie informacji rynkowych (w tym informacji o działaniach konkurencji), prowadzenie badań nad warunkami pracy panującymi w SPÓŁCE oraz prowadzenie kampanii reklamowej.

Z chwilą rozpoczęcia rozgrywki, uczestnicy gry zostają podzieleni na 2-4 osobowe zespoły. Każdy zespół odgrywa rolę kierownictwa i zarządu jednej ze SPÓŁEK. SPÓŁKI konkurują ze sobą na dwóch rynkach: na rynku pracy (pozyskiwanie personelu) oraz na rynku wyrobów WRB. Przyjęto, że okresem obliczeniowym i krokiem decyzyjnym w grze jest jeden miesiąc. Oznacza to, że wszystkie decyzje związane z działalnością SPÓŁKI uczestnicy rozgrywki podejmują raz w miesiącu i po upływie miesiąca od ich podjęcia otrzymują informacje o aktualnej sytuacji SPÓŁKI oraz o wynikach osiągniętych w ostatnim miesiącu. Informacje te zawarte są w następujących raportach:

1. Bilans.
2. Rachunek wyników.
3. Rachunek przepływu środków pieniężnych.
4. Wartości wybranych wskaźników ekonomicznych oraz.
5. Informacje ilościowe o stanie majątku SPÓŁKI, wyrażone w jednostkach naturalnych. Analiza danych zawartych w wyżej wymienionych raportach jest podstawą do wypracowania nowych decyzji, wdrażanych przez SPÓŁKĘ w następnym miesiącu.

Produkowany przez SPÓŁKĘ wyrób WRB składa się z dwóch zasadniczych części: z obudowy wykonanej z tworzywa sztucznego oraz z kompletu podzespołów elektryczno-

elektronicznych, zwanych dalej elektroniką. Obudowa jest półfabrykatem wytwarzanym w SPÓŁCE, natomiast elektronika jest materiałem zamawianym u zewnętrznych dostawców.



Rysunek 1 – SPÓŁKA i jej najbliższe otoczenie gospodarcze

Ze względów technologicznych proces produkcji realizowany w SPÓŁCE można podzielić na dwie rozłączne i kolejno po sobie następujące fazy produkcji:

- pierwszą fazę, w której wytwarza się obudowy;
- drugą fazę, w której do obudów wmontowuje się elektronikę, uzyskując w ten sposób wyrób finalny.

Pierwsza faza produkcji realizowana jest na wtryskarkach do tworzyw sztucznych, obsługiwanych przez odpowiednio przygotowany personel (operatorzy maszyn). Materiałem do produkcji jest granulat z tworzywa sztucznego, zamawiany u zewnętrznych dostawców. Po opuszczeniu tej fazy półfabrykaty przechodzą do magazynu, gdzie poddawane są technicznej kontroli jakości i zostają zakwalifikowane bądź to do dalszej produkcji (obudowy pełnowartościowe), bądź też do sprzedaży, jako produkty „no names” (obudowy wybrakowane). Druga faza produkcji polega na ręcznym wmontowywaniu podzespołów elektryczno-elektronicznych do obudów. Montażem zajmują się specjaliści - montażyści. Wyroby finalne, opuszczające tę fazę poddawane są technicznej kontroli jakości i kwalifikowane do jednej z dwóch grup: do grupy wyrobów pełnowartościowych, sprzedawanych na rynku pod własną firmą SPÓŁKI lub do grupy wyrobów wybrakowanych, sprzedawanych jako produkty „no names”.

Wykaz wszystkich decyzji podejmowanych w grze podano w tabeli 1.

Tabela 1 – Decyzje podejmowane w grze „SPÓŁKA”

DECYZJE ZE SKUTKAMI W BIEŻĄCYM MIESIĄCU			
Lp.	Rodzaj decyzji	Miara	Ograniczenie
1	Nr modelu produkowanego wyrobu	bez wym.	
2	Produkcja w fazie 1 obudowy	[szt]	<=100.000
3	Produkcja w fazie 2 (montaż)	[szt]	<=100.000
4	Wyroby do sprzedaży na rynku	[szt]	<=9.000.000
5	Oferowana cena sprzedaży	[PLN/szt]	<=10.000
6	Wynagrodzenie 1 pracownika	[PLN/mies]	[500; 5.000]
7	Reklama		
7.1	-telewizja	[PLN]	<=5.000.000
7.2	-radio	[PLN]	<=5.000.000
7.3	-czasopisma	[PLN]	<=5.000.000
7.4	-internet	[PLN]	<=5.000.000
7.5	-plakaty	[PLN]	<=5.000.000
7.6	-sponsoring	[PLN]	<=5.000.000
8	Serwis maszyn [nr umowy: 1, 2, 3 lub 4]		[1, 2, 3, 4]
9	Szkolenie montażyistów [0=NIE, 1=TAK]		[0, 1]
10	Kwota na prace B&R	[PLN]	<=900.000
11	Zamówienie granulatu u dostawcy EX (droższy)	[kg]	<=60.000
12	Zamówienie elektroniki u dostawcy EX (droższy)	[szt]	<=30.000
13	Zaciągnięcie kredytu długoterminowego	[PLN]	<=12.000.000
14	Splata raty kredytu długoterminowego	[PLN]	<=zadłużenie
15	Zamówienie płatnych raportów [0=NIE, 1=TAK]		
15.1	-Raport IBP		[0, 1]
15.2	-Raport IBR1		[0, 1]
15.3	-Raport IBR2		[0, 1]
15.4	-Raport IBR3		[0, 1]
15.5	-Raport IBR4		[0, 1]
16	Sprzedaż granulatu	[kg]	<=zapas
17	Sprzedaż elektroniki	[szt]	<=zapas
18	Sprzedaż maszyn	[szt]	<=liczba maszyn
19	Dodatkowe przychody SPÓŁKI	[PLN]	wypełnia arbiter
20	Dodatkowe koszty SPÓŁKI	[PLN]	wypełnia arbiter
21	Dodatkowe kary umowne	[PLN]	wypełnia arbiter
DECYZJE ZE SKUTKAMI W NASTĘPNYM MIESIĄCU			
Lp.	Rodzaj decyzji	Miara	Ograniczenie
22	Zamówienie maszyn	[szt]	<=20
23	Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE,1=TAK]		
23.1	-natryski		[0, 1]
23.2	-pomieszczenie socjalne		[0, 1]
23.3	-wytlumienie hałasu		[0, 1]
23.4	-automatyczna instalacja ppoż.		[0, 1]
23.5	-klimatyzacja		[0, 1]
24	Zamówienie filtrów		<=100
25	Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy)	[kg]	<=120.000
26	Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy)	[szt]	<=60.000
27	Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza	[l.osób]	<=50
28	Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza	[l.osób]	<=50
29	Wypowiedzenia - 1 faza	[l.osób]	<=liczba pracown.
30	Wypowiedzenia - 2 faza	[l.osób]	<=liczba pracown.

Decyzje zostały podzielone na dwie następujące grupy:

- decyzje, które są realizowane w tym samym miesiącu, w którym je podjęto („DECYZJE ZE SKUTKAMI W BIEŻĄCYM MIESIĄCU”) oraz;
- decyzje, które są realizowane po upływie jednego miesiąca od chwili ich podjęcia („DECYZJE ZE SKUTKAMI W NASTĘPNYM MIESIĄCU”).

Do oceny wyników osiągniętych przez poszczególne zespoły uczestniczące w rozgrywce wybrano następujące wskaźniki:

1. Średni miesięczny wynik finansowy netto SPÓŁKI za cały czas rozgrywki.
2. Średnią miesięczną zyskowość kapitałów własnych za cały czas rozgrywki.
3. Udział SPÓŁKI w całkowitej wartości sprzedaży wyrobów pełnowartościowych, zrealizowanej przez wszystkie spółki w całym czasie rozgrywki.
4. Średni miesięczny udział kapitałów własnych w kapitale całkowitym SPÓŁKI, obliczony za cały czas rozgrywki.
5. Średnią miesięczną wartość wskaźnika wizerunku SPÓŁKI. Wskaźnik ten przyjmuje w grze wartości od zera do 10000 i jest tym większy, im lepszy jest wizerunek SPÓŁKI w oczach jej potencjalnych klientów.

Przebieg całej rozgrywki podzielony jest na trzy fazy:

- fazę wstępną;
- właściwą rozgrywkę oraz;
- podsumowanie rozgrywki.

Celem fazy wstępnej jest omówienie (przypomnienie) uczestnikom tych spośród pojęć z zakresu finansów, które występują w grze, zapoznanie uczestników z zasadami funkcjonowania systemu gospodarczego, w którym działa SPÓŁKA oraz omówienie wymogów dotyczących narzędzia wspomagającego wypracowywanie decyzji, które to narzędzie uczestnicy muszą zbudować przed rozpoczęciem właściwej rozgrywki i którym muszą się następnie posługiwać. Faza ta obejmuje także etap budowy i weryfikacji tego narzędzia. Narzędziem jest skoroszyt w EXCEL’u, umożliwiający uczestnikom badanie skutków różnych decyzji (różnych wariantów decyzyjnych) przed ich wdrożeniem, a następnie dokonanie wyboru i wdrożenie tych, które kierownictwo SPÓŁKI uzna za najkorzystniejsze. Skoroszyt obejmuje między innymi:

- ilościową i wartościową ewidencję magazynową materiałów, półfabrykatów, oraz wyrobów gotowych;
- rachunek przepływu środków pieniężnych;
- rachunek kosztów oraz;
- arkusz umożliwiający obliczenie wyniku finansowego SPÓŁKI dla zakładanego zbioru decyzji.

Pierwsza faza rozgrywki (poza budową i weryfikacją narzędzia) ma formę bezpośredniego przekazu informacji przez prowadzącego grę. Dzięki tej fazie możliwe jest podwyższenie u uczestników poziomu dwóch pierwszych spośród czterech wymienionych wcześniej kompetencji elementarnych: kompetencji fachowych (omówienie/przypomnienie pojęć z zakresu finansów) oraz kompetencji metodycznych (budowa i weryfikacja narzędzia wspomagającego proces wypracowywania decyzji).

Druga faza rozgrywki, tj. rozgrywka właściwa realizowana jest w powtarzającym się cyklu: wypracowanie zbioru decyzji dla danego miesiąca przy wykorzystaniu zbudowanego narzędzia → wdrożenie decyzji → analiza wyników osiągniętych przez SPÓŁKĘ po wdrożeniu → wypracowanie nowych decyzji. Faza ta sprzyja głównie podwyższeniu u uczestników rozgrywki poziomu kompetencji metodycznych oraz społecznych. Kompetencje metodyczne podwyższają się, ponieważ poprzez wielokrotne użycie – w różnych sytuacjach finansowo-ekonomicznych - zbudowanego narzędzia wspomagającego proces wypracowywania decyzji, uczestnicy rozgrywki nie tylko nabierają wprawy w obsłudze tego

narzędzia, lecz także uświadamiają sobie jego zalety oraz wady i niejednokrotnie rozbudowują je o dodatkowe elementy (np. prognostyczne). Wzrost kompetencji społecznych z kolei wynika z faktu, że uczestnicy pracują w kilkusobowych zespołach i wspólnie wypracowują decyzje. To sprzyja, a nawet wymusza rozwój takich cech jak umiejętność komunikowania się, umiejętność pracy w zespole czy gotowość do kompromisu. W trakcie zespołowego wypracowywania decyzji, między członkami zespołu dochodzi także do wymiany poglądów na temat motywów ich działania oraz uznawanych norm postępowania (np. wobec konkurencji) w wyniku czego – przynajmniej po części - następuje także podwyższenie poziomu kompetencji osobowościowych uczestników rozgrywki (ostatnia spośród wymienionych na wstępie tego artykułu elementarnych kompetencji).

Ostatnia faza rozgrywki, tj. posumowanie polega na przygotowaniu przez każdy zespół pisemnego sprawozdania z działalności Zarządu SPÓŁKI za cały czas rozgrywki oraz audiowizualnej prezentacji tego sprawozdania na forum wszystkich uczestników. Faza ta jest niezmiernie istotna, ponieważ zmusza ona uczestników rozgrywki do refleksyjnego spojrzenia na całą rozgrywkę, a w szczególności do uświadomienia sobie popełnionych błędów decyzyjnych oraz do próby sformułowania wniosków o charakterze uogólniającym. To z kolei sprzyja nie tylko utrwaleniu, lecz także podwyższeniu osiągniętego w czasie rozgrywki poziomu kompetencji działania uczestników.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę także na inne zalety komputerowych gier biznesowych, stosowanych do nauczania zarządzania finansami. Należą do nich: wyzwolenie stosunkowo dużej motywacji do nauki w trakcie rozgrywki [1, str.320] oraz możliwość zdobycia określonego doświadczenia w zarządzaniu finansami (w wirtualnej rzeczywistości) w stosunkowo krótkim czasie i po niskich kosztach - w porównaniu z czasem i kosztem odbycia odpowiedniego stażu w rzeczywistej organizacji gospodarczej.

Literatura

1. Balcerak, A., Motywacja zewnętrzna w dydaktycznych grach kierowniczych [w:] Symulacja Systemów Gospodarczych Część II, Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, Seria: Studia i Materiały, Wrocław 2004.
2. Dębski, W., Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 2005.
3. Kern, M., Planspiele im INTERNET, DUV Verlag, Wiesbaden 2003.
4. Rzońca, W., Nauczanie interaktywne – ogólna charakterystyka gry kierowniczej „SPÓŁKA” [w:] Symulacja Systemów Gospodarczych Antałówka’2000, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2000.
5. Rzońca, W., Odwzorowanie personelu w grze kierowniczej „SPÓŁKA” [w:] Symulacja Systemów Gospodarczych Antałówka’2001, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2001.

In the paper the main financial management functions are presented and the necessary four elementary competencies are shortly discussed which constitute a prerequisite for a success in a variety of business activities and among others in financial management. The possibility of the use of computer business games in developing these competences are discussed basing on the game developed at the Wrocław University of Technology, called *SPÓŁKA*.

Przedsiębiorstwo innowacyjne w gospodarce rynkowej

W artykule scharakteryzowano przedsiębiorstwo innowacyjne oraz dokonano porównania poziomu innowacyjności przedsiębiorstw bardziej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Dokonana analiza porównawcza polityki innowacyjnej istniejącej w Polsce i krajów Unii Europejskiej wskazuje na istnienie licznych barier utrudniających wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Dostosowanie polskiej gospodarki do warunków międzynarodowej konkurencyjności wymaga radykalnych działań zmierzających do pobudzania innowacyjności podmiotów gospodarczych. Istotną i stale rosnącą rolę w kreowaniu innowacyjności odgrywa stworzenie odpowiedniej polityki proinnowacyjnej państwa.

innowacyjność, rozwój, przedsiębiorstwo, ocena

Zdolność przedsiębiorstwa do kreowania, tworzenia i wdrażania innowacji decyduje o jego konkurencyjności i pozycji rynkowej. Podejmowane w przedsiębiorstwach innowacje zapewniają im możliwość istnienia i dalszego rozwoju. Zarówno rosnąca konkurencja, jak i postęp techniczny narzucają przedsiębiorstwom coraz wyższe tempo innowacyjności. Przyszłość należy do przedsiębiorstw otwartych na zmiany i postrzegających je jako normalny i konieczny tok postępowania. Mimo, że wiele firm uważa się za „przedsiębiorstwa innowacyjne”, otwarte na zmiany, to jednak rozpoznanie i określenie przedsiębiorstwa faktycznie innowacyjnego nie jest kwestią prostą i jednoznaczną.

Zarówno w literaturze jak i w rzeczywistych warunkach gospodarczych spotyka się często określenie „przedsiębiorstwo innowacyjne”. Na uwagę zasługuje ujęcie A. Jasińskiego [4], który przedsiębiorstwo innowacyjne, czyli zorientowane na innowacje określa jako takie, które:

- prowadzi w szerokim zakresie prace badawczo-rozwojowe;
- przeznacza na działalność innowacyjną wysokie nakłady finansowe;
- systematycznie wdraża nowe rozwiązania naukowo-techniczne;
- wprowadza innowacje zarówno produktowe, jak i procesowe;
- wykazuje duży udział nowych wyrobów i technologii w produkcji;

Określając przedsiębiorstwo innowacyjne należy również uwzględnić następujące cechy:

- zdolność postrzegania innowacji bardziej jako okazji i szans niż jako zagrożeń;
- otwartość na zmiany;
- możliwość dostępu do zasobów umożliwiających realizację strategii

innowacyjnych;

- zdolność do podejmowania ryzyka oraz ponoszenia za nie odpowiedzialności;
- znajomość zmian zachodzących w środowisku oraz elastyczność w reagowaniu na te zmiany;

• systematyczne włączanie klientów w proces kształtowania oferty rynkowej;

• świadomość, że dotychczasowe produkty, procesy, rynki i rozwiązania stwarzają ograniczone i zwykle krótkotrwałe możliwości utrzymania się na rynku;

- poszanowanie zasobów naturalnych i ochrona środowiska;
- możliwość podnoszenia kwalifikacji pracowników;
- współzależność i współpracę jednostek naukowo-rozwojowych, produkcyjnych i marketingowych.

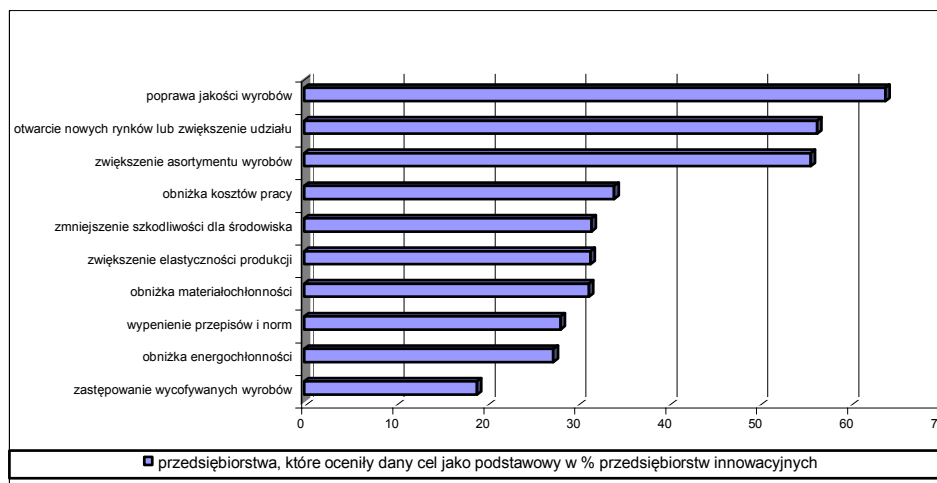
Mimo, że wyszczególnione cechy łatwo ująć i sformułować, jednak znacznie trudniej na ich podstawie rozpoznać i uznać przedsiębiorstwo za innowacyjne. Jak widać wśród cech charakteryzujących przedsiębiorstwo innowacyjne decydujące znaczenie ma twórcze i przedsiębiorcze zachowanie umożliwiające skuteczne wykorzystanie pomysłów i zasobów do wprowadzania zmian gwarantujących określone skutki. Konieczne jest więc posiadanie zarówno zasobów finansowych, ludzkich, rzeczowych, jak i zasobów niematerialnych, wynikających z wiedzy, doświadczenia i kompetencji.

Innowacyjność rozumiana jako proces wymaga tworzenia odpowiednich warunków umożliwiających przedsiębiorstwom realizację strategii innowacyjnych. Szczególnie konkurencyjny rynek stanowi silny stymulator procesów innowacyjnych. Również odpowiedni system finansowy, kredytowy i podatkowy skłania do podejmowania działalności innowacyjnej. Stąd aktywną rolę w tworzeniu innowacyjnych zachowań spełniać powinno państwo. Obok krajowych uwarunkowań na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw wpływają również warunki i mechanizmy istniejące na rynku światowym.

Zgodnie z przyjętymi w krajach Unii Europejskiej założeniami, pobudzanie innowacyjności przedsiębiorstw wymaga: odpowiedniej polityki proinnowacyjnej państwa, uwzględniania roli nauki w rozwoju gospodarczym, zacieśnienia powiązań uczelni z przedsiębiorstwami. Szczególnie promuje się rozwój przemysłów wysokiej techniki ze względu na ich wysoką innowacyjność i efektywność.

Trudne do określenia, a czasem wręcz niemożliwe do przewidzenia otoczenie, w którym działa większość firm powoduje, że decyzje dotyczące przedsięwzięć innowacyjnych należą do bardzo ważnych oraz trudnych i nieodłącznie związanych z ryzykiem. Od trafności tych decyzji zależy możliwość generowania zysku oraz przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa na rynku.

Przedsiębiorstwo podejmując działalność innowacyjną stawia sobie określone cele, które kształtują się odmiennie w zależności od jego możliwości, profilu działalności, a także otoczenia w którym funkcjonuje. Przeprowadzone w latach 1998-2000 przez Główny Urząd Statystyczny-GUS badania [1] pozwoliły określić istotne cele podjęcia działalności innowacyjnej w polskich przedsiębiorstwach (rys.1).



Rysunek 1 – Cele działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998-2000

Źródło: na podstawie [1]

Bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, zasadniczym i oczekiwanym efektem działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw jest poprawa jakości wyrobów. Dla

przeszło 63% przedsiębiorstw ten cel w latach 1998-2000 stanowił zasadniczą motywację dla podjęcia przedsięwzięć innowacyjnych. Kolejne wskazywane przez przedsiębiorstwa cele to:

- otwarcie nowych rynków lub zwiększenie udziału w rynku (56,4% przedsiębiorstw),
- zwiększenie asortymentu wyrobów (55,7 % przedsiębiorstw).

Warto jeszcze zwrócić uwagę na cele związane ze zmniejszeniem szkodliwości dla środowiska (31,6% przedsiębiorstw), coraz częściej innowacje w tym zakresie stanowią warunek konieczny funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa.

Badania przeprowadzone w krajach zachodnioeuropejskich wykazują, że cele działalności innowacyjnej formułowane przez bardziej rozwinięte przedsiębiorstwa Unii Europejskiej są zbliżone do celów realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa. Uwzględniając najczęściej formułowane cele innowacyjne należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa doceniają rolę nowego wyrobu w tworzeniu oferty rynkowej oraz w dostosowaniu jej do zmieniających się wymagań rynku. Szybkie zmiany w otoczeniu wymagają równie szybkich proinnowacyjnych zachowań przedsiębiorstw. Wysokie wymagania zarówno względem jakości i nowoczesności produktów, jak i względem usług mu towarzyszących inspirują rozwój wyrobów poprzez kształtowanie jego funkcji i cech oraz procesu wytwarzania i wprowadzenia do produkcji i na rynek.

Na rynkach światowych przeważają wyroby, które przed kilku, kilkunastu laty były nieznane lub w tym czasie zmieniły się w sposób istotny. Z roku na rok rośnie liczba nowo wprowadzanych na rynek produktów. Większość nowo wprowadzanych produktów stanowią oczywiście warianty, odmiany i modyfikacje już istniejących. Rozwój nowego produktu jak wszystkie przedsięwzięcia badawczo-innowacyjne związany jest z ryzykiem. Im bardziej nowo wprowadzony wyrób odmienny jest od dotychczasowych tym, większe niesie ryzyko. Stąd producenci wolą doskonalić istniejące produkty niż wprowadzać w ich miejsce nowe. Poza tym większość przedsiębiorstw nie dysponuje wystarczającymi zasobami, aby rozwijać nową produkcję całkowicie samodzielnie. Stąd często przedsiębiorstwa współpracują przy realizacji prac związanych z podjęciem nowej produkcji.

Złożoność i różnorodność podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań innowacyjnych pozwala wyszczególnić określone kryteria wyróżniające firmę innowacyjną od innych przedsiębiorstw. Najczęściej spotykane to: ilość wprowadzonych innowacji, udział nowo wprowadzanych wyrobów, aktywność w zakresie ochrony przemysłowej, udział zaawansowanej techniki w imporcie i eksporcie.

W latach 1998 – 2000 wskaźnik innowacyjności przemysłu w Polsce wynosił 16,9%. Oznacza to, że około 17 % przedsiębiorstw w badanym okresie wprowadziło co najmniej jedną innowację. Porównując innowacyjność przedsiębiorstw polskich i wybranych krajów europejskich należy stwierdzić, że poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw znacznie odbiega od poziomu państw zachodnich. Najwyższym wskaźnikiem innowacyjności ok. 70 % charakteryzowała się Irlandia, Dania i Niemcy [1].

Wśród głównych przyczyn niskiej aktywności innowacyjnej polskie przedsiębiorstwa wymieniają: brak własnych środków finansowych, wysokie oprocentowanie kredytów, brak bazy rozwojowej, wysoki stopień niepewności zbytu.

Przedsiębiorstwa innowacyjne główne źródło swego rozwoju upatrują w kreowaniu i wprowadzaniu na rynek nowych produktów. Rola i znaczenie nowych produktów wśród atrybutów konkurencyjności systematycznie wzrasta. Dopiero bowiem wprowadzanie do produkcji i na rynek nowych produktów decyduje o rozwoju firmy działającej na wymagającym i ciągle zmieniającym się globalnym rynku.

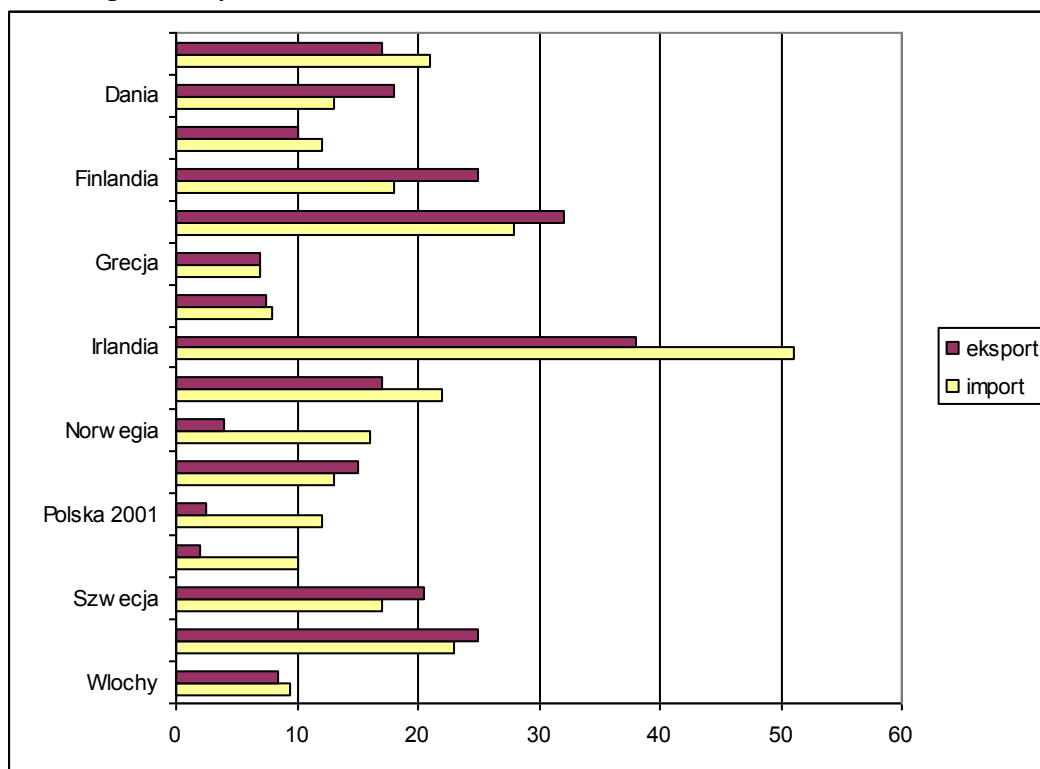
Udział produktów nowych i udoskonalonych w produkcji sprzedanej ogółem w Polsce w latach 1999 – 2002 wynosił 17% [2]. Dla porównania w innych krajach Unii Europejskiej wyroby nowe i zmodernizowane wprowadzone na rynek w latach 1996-1998 stanowiły: w

Niemczech – 43%, w Irlandii, Szwecji i Austrii ok. 31% ogólnej wartości sprzedaży [1]. Istnieją w Unii Europejskiej państwa (Belgia, Portugalia), w których udział wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej osiągnął w ostatnich latach wartości zbliżone do odnotowanych w Polsce.

Ważne kryterium oceny innowacyjności kraju, przemysłu i przedsiębiorstwa stanowi aktywność w zakresie ochrony przemysłowej, którą obrazują między innymi dane statystyczne dotyczące zgłoszeń do ochrony wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych i znaków towarowych. Łączna liczba zgłoszeń w trybie krajowym na przestrzeni ostatnich lat utrzymuje się na mniej więcej stałym poziomie w granicach 20000-21000 zgłoszeń rocznie, z czego przeszło 70% stanowią znaki towarowe. Liczba wynalazków zgłaszanych rocznie do ochrony patentowej w Polsce w trybie krajowym w latach 1998-2003 spadła o 15%. Podobnie w latach 1998-2003 liczba wzorów użytkowych zgłoszonych w trybie krajowym wykazuje wyraźną tendencję spadkową [5].

Przemysł zaawansowanej techniki dzięki ścisłym powiązaniom ze sferą nauki charakteryzuje się wysokim poziomem innowacyjności. Stąd ważnym i często stosowanym kryterium oceny poziomu innowacyjności zarówno poszczególnych przedsiębiorstw, jak i przemysłu jest udział zaawansowanej techniki w produkcji sprzedanej ogółem. Rozpatrując produkcję sprzedaną według poziomów techniki i form własności w latach 2001–2002 najkorzystniejsze zmiany zauważa się w sektorze prywatnym – stanowiącym własność zagraniczną. Przedsiębiorstwa prywatne stanowiące własność zagraniczną w 2002r. cechował dwukrotnie wyższy niż sektor publiczny w Polsce udział wysokiej techniki w produkcji sprzedanej.

Bardzo ważnym wskaźnikiem oceny poziomu innowacyjności (zarówno poszczególnych przedsiębiorstw, jak i przemysłu) jest udział zaawansowanej techniki w imporcie i eksporcie (rys.2).



Rysunek 2 – Udział zaawansowanej techniki w imporcie i eksporcie ogółem w wybranych krajach
Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS.

W Polsce w latach 2001-2002 udział zaawansowanej techniki w eksporcie stanowił ok.2%, natomiast w imporcie oscylował w granicach 10%-12%. Tak niskim udziałem zaawansowanej techniki w eksporcie nie charakteryzowało się żadne z państw Unii Europejskiej. Pod względem udziału zaawansowanej techniki w imporcie Polska nie odbiega znacząco od wielu państw europejskich. Świadczy to o zapotrzebowaniu Polski na zaawansowaną technikę i nie pozostaje bez wpływu na rozwój kraju.

Szybkie przeobrażenia zachodzące w otoczeniu firmy oraz ryzyko z nimi związane, a także ograniczone możliwości przedsiębiorstw stwarzają istotne bariery utrudniające prowadzenie działalności innowacyjnej. Czynniki utrudniające działalność innowacyjną mają różną naturę, można wśród nich wyróżnić czynniki: ekonomiczne (wysokie oprocentowanie kredytów, wysokie ryzyko ekonomiczne) wewnętrzne (sztywność organizacyjna, brak informacji) oraz pozostałe (uregulowania prawne, normy, przepisy).

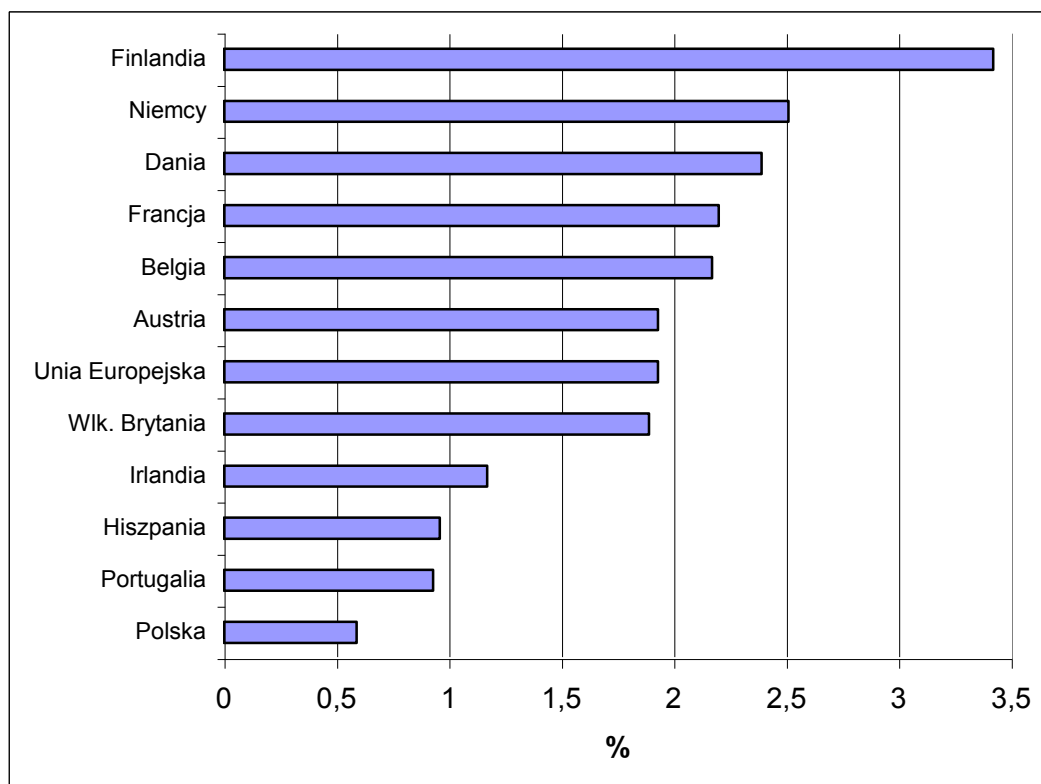
Główne przeszkody utrudniające działalność innowacyjną przedsiębiorstw w przemyśle w Polsce to oczywiście czynniki ekonomiczne, finansowe, przede wszystkim zbyt wysokie koszty innowacji oraz wysokie oprocentowanie kredytów. Czynniki te są odpowiedzialne zarówno za spowolnienie realizacji już rozpoczętych projektów innowacyjnych, jak i za ich zaniechanie w trakcie realizacji czy niemożność jej rozpoczęcia.

Bardzo ważnym czynnikiem decydującym o aktywności innowacyjnej są nakłady ponoszone na tę działalność, a szczególnie ich poziom, struktura i źródła finansowania.

W roku 2002 nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle wzrosły względem roku 2001 o ok. 20%, co oznacza powstrzymanie notowanego w latach 1999-2001 spadku nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych [2].

Rozważając nakłady poniesione na działalność innowacyjną w roku 2002 należy stwierdzić, że w największym stopniu w porównaniu do roku poprzedniego wzrosły nakłady na zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw (patenty, wynalazki nieopatentowane, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, licencje, know-how). Natomiast nakłady poniesione na działalność B+R wykazują znaczący spadek względem poziomu lat ubiegłych. Odmiennie niż w Polsce kształtuje się struktura nakładów na działalność innowacyjną w bardziej rozwiniętych państwach Unii Europejskiej. W swojej działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa te zdecydowanie wyższe nakłady przeznaczają na prace B+R. Dane te potwierdzają, że struktura nakładów ponoszonych na innowacje w znacznym stopniu uzależniona jest od wielkości i charakteru własności przedsiębiorstwa oraz od poziomu rozwoju gospodarki.

Bardzo ważną barierą osłabiającą zdolność przedsiębiorstwa do tworzenia i przyswajania innowacji jest wskaźnik, określający procentowy udział nakładów poniesionych na B+R w PKB. Nakłady na prace B+R jako % PKB w niektórych krajach UE ilustruje rys.3.



Rysunek 3 – Nakłady na prace B+R jako % PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS.

W roku 2001 analizowany wskaźnik był w Polsce ponad trzykrotnie niższy niż średnia dla 15 krajów UE (1,93%) a w porównaniu z Finlandią prawie sześciokrotnie niższy. Polska w roku 2001 charakteryzowała się najniższym wskaźnikiem, a znaczny jego spadek wynikał głównie z drastycznych cięć w wydatkach na prace B+R. Podobne wartości przyjmował rozważany wskaźnik w Polsce w latach 2002-2003.

Niski udział nakładów na prace B+R w PKB oznacza ograniczone możliwości tworzenia nowej wiedzy i technologii, a tym samym wpływa negatywnie na poziom konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Nie upoważnia on jednak do wnioskowania o szczególnie niekorzystnej sytuacji w sferze B+R. Niskie nakłady ponoszone na działalność innowacyjną, a szczególnie na prace B+R w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej nie muszą stanowić bezpośredniej przeszkody w rozwoju innowacyjności. Szczególnie w krajach słabiej rozwiniętych nie będących liderami w zakresie technologii, o innowacyjności decyduje zakup oraz szybkość adaptowania i rozpowszechniania technologii stosowanych w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje i przedsiębiorstwa wykorzystujące nowoczesne i znane już rozwiązania korzystają z postępu, lecz nie ponoszą wysokich nakładów na prace B+R. Transfer technologii z krajów wysoko rozwiniętych jest bardzo ważnym źródłem innowacyjności dla państw rozwijających się, do których należy Polska. Stąd wysokość nakładów poniesionych na działalność B+R nie musi zawsze stanowić przeszkody w rozwoju innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Niemniej zbyt niski ich poziom może spowodować niezdolność do korzystania z zagranicznych osiągnięć naukowo-technicznych.

Kolejną barierę innowacyjności polskich przedsiębiorstw stanowi brak głębszych powiązań między sferą nauki a przemysłem. Powoduje ona, że przemysł w Polsce nie odgrywa ważnej roli w finansowaniu prac naukowo-badawczych.

Przeszło 60% ogółu środków wydatkowanych na działalność B+R pochodzi z budżetu państwa. Jest to sytuacja typowa dla krajów słabiej rozwiniętych. Spowodowana jest ona

przede wszystkim brakiem możliwości finansowych przedsiębiorstwa, niedocenianiem roli badań na rzecz przemysłu oraz słabym zainteresowaniem ofertą placówek naukowo-badawczych. W krajach wysoko rozwiniętych nakłady na działalność B+R w większości pochodzą ze źródeł przemysłowych. W Japonii, Niemczech, Stanach Zjednoczonych, Irlandii, Szwecji przeszło 60% nakładów pochodzi z przemysłu. Natomiast w Polsce przemysł jedynie w około 25% finansuje nakłady na prace B+R. Stąd istotnym celem polityki innowacyjnej w Polsce jest tworzenie korzystnych rozwiązań ekonomiczno-finansowych w celu zainteresowania przedsiębiorstw systematycznym zwiększaniem udziału w prowadzeniu i finansowaniu prac B+R.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej oznacza dla naszego kraju otwarcie rynku dla zagranicznych produktów i konieczność konkurowania polskich produktów na rynku światowym. W tej sytuacji o powodzeniu przedsiębiorstw decyduje jego innowacyjność umożliwiająca elastyczne przystosowanie się do zmiennych warunków otoczenia, a tym samym zapewniająca mu sprawność funkcjonowania.

Wyniki oceny działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw na tle przedsiębiorstw bardziej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej są niezadawalające. Analiza porównawcza polityki innowacyjnej istniejącej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej wskazuje na istnienie licznych barier utrudniających wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorstw jak również brak możliwości samodzielnego ich pokonywania. Dostosowanie polskiej gospodarki do warunków międzynarodowej konkurencyjności wymaga radykalnych działań zmierzających do pobudzania innowacyjności podmiotów gospodarczych. W realizacji tych działań ważną rolę winna odgrywać odpowiednia polityka innowacyjna. Dotychczasowe instrumenty wspierania przez państwo działalności innowacyjnej nie wpływają na likwidację i ograniczenie istniejących barier krępujących rozwój zarówno przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki. Zgodnie z przyjętymi w krajach Unii Europejskiej założeniami, pobudzanie innowacyjności przedsiębiorstw wymaga między innymi: odpowiedniej polityki proinnowacyjnej państwa, uwzględniania roli nauki w rozwoju gospodarczym, zacieśnienia powiązań uczelni z przedsiębiorstwami.

Literatura

1. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998-2000, GUS, Warszawa 2002.
2. Nauka i technika w 2002 roku. Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2004.
3. Piałucha M., Siuta B., Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej, OPO Bydgoszcz 2001.
4. Jasiński A., H., Innowacje techniczne a działalność marketingowa, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 1998.
5. Raport roczny, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2003.

In the paper, author characterizes an innovative enterprise and compares the level of innovation of enterprises with well – developed countries of European Union. Analysis, comparing Polish and EU's innovative policy, shows existence of numerous barriers, which make difficult rising level of innovativeness of Polish enterprises. Adaptation of Polish economy to conditions of international competitiveness requires radical stimulation of innovativeness of economic entities. Leading and still growing role in creating the innovativeness plays forming adequate government pro-innovative policy.

Mgr Joanna Szczepańska

Instytut Finansów, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nysie, Polska

Dr hab.inż., prof.nadzw. Zofia Wilimowska

Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wrocławska, Polska

Logika niepewnych prawdopodobieństw w rachunku opłacalności inwestycji

W artykule przedstawiona została logika niepewnych prawdopodobieństw wg A. Jøsang'a. *Subjective logic* opiera się na subiektywnych przekonaniach o świecie. Dlatego też dla podkreślenia subiektywnego charakteru wypowiedzi używa się terminu „opinia”. Logika subiektywna może być postrzegana jako rozszerzenie zarówno rachunku prawdopodobieństwa jak i logiki binarnej. W artykule autorzy zwracają uwagę na możliwość zastosowania tej teorii w rachunku opłacalności inwestycji w szczególności jako rozszerzenie analizy wartości zaktualizowanej netto NPV.

inwestycje, niepewność, prawdopodobieństwo, logika subiektywna, przekonanie, nieprzekonanie

Inwestycje są nieodłącznym elementem działalności firmy. Bycie konkurencyjnym na rynku oznacza dokonywanie ciągłych nakładów, które w przyszłości bliższej lub dalszej przyczynią się do uzyskania lepszych wyników działalności przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie wydajności produkcji czy też poprawę jakości produkowanych wyrobów i świadczonych usług. W związku z tym, że nakłady ponoszone są w chwili obecnej a wyniki gospodarcze, które inwestor planuje osiągnąć dzięki inwestycji spodziewane są dopiero w przyszłości, ogromną rolę w procesie inwestycji odgrywa badanie jej opłacalności. Cała trudność polega na tym, że już dzisiaj inwestor powinien przewidzieć wszystkie scenariusze rozwoju wydarzeń aby skalkulować czy w efekcie końcowym jego działalność okaże się opłacalna czy nie.

Najbardziej znane w literaturze przedmiotu metody, w których wykorzystywane są modele stochastyczne to:

- analiza scenariuszy,
- drzewa decyzyjne,
- metoda symulacyjna.

Analiza scenariuszy polega na opracowaniu trzech scenariuszy: optymistycznego, najbardziej prawdopodobnego i pesymistycznego. Każdemu z nich przyporządkowane jest prawdopodobieństwo wystąpienia. Końcowym wynikiem jest wyznaczenie wartości oczekiwanej NPV i odchylenia standardowego NPV jako miernika ryzyka.

Analiza drzew decyzyjnych stosowana jest zwłaszcza w przypadku projektów złożonych tzn. takich gdzie decyzja podjęta wcześniej ma znaczący wpływ na późniejszy przebieg wydarzeń. W swoim założeniu podobna jest do analizy scenariuszy. Określa się tutaj przewidywane do osiągnięcia przepływy pieniężne z projektu w poszczególnych latach. W rezultacie otrzymuje się również wartość oczekiwaną NPV i odchylenie standardowe NPV.

Metoda symulacyjna polega na skonstruowaniu modelu odwzorowującego wybrany aspekt systemu rzeczywistego i uaktywnieniu go z pomocą technik informatycznych. W przypadku oceny projektów inwestycyjnych procedura obliczania wartości NPV powtarzana będzie wielokrotnie, zgodnie z modelem projektu inwestycyjnego, dla generowanych losowo wartości zmiennych niepewnych wpływających na tę wartość. Końcowym wynikiem takiej symulacji będzie szacunkowa NPV i miara ryzyka [3].

Metody te opierają się na oszacowaniu przepływów pieniężnych projektu inwestycyjnego a następnie zdyskontowaniu ich odpowiednią stopą dyskontową. Inwestor oczekuje określonych korzyści z zaangażowania kapitału finansowego w projekt inwestycyjny. W przypadku przepływów pieniężnych obarczonych większym ryzykiem inwestor dokonuje korekty stopy dyskontowej. Korekta ta musi uwzględniać nie tylko stopę inflacji ale również premię za wielkość ponoszonego ryzyka [5].

W metodach badania opłacalności inwestycji jednym z parametrów modelu jest prawdopodobieństwo uzyskania określonych przepływów z projektu inwestycyjnego. Poziom prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia może być estymowany na wiele różnych sposobów. Może być określany przez inwestora, który wyraża w ten sposób swoje subiektywne przeczucia co do sytuacji w przyszłości. Wynika stąd, że również poziom prawdopodobieństwa zawiera w sobie pewną dozę niepewności, którą również należałoby uwzględnić w rachunku opłacalności inwestycji. Poniżej przedstawione zostanie podejście A. Jøsang'a odnośnie logiki niepewnych prawdopodobieństw, które można by zastosować w rachunku opłacalności inwestycji.

W standardowej logice przyjmuje się wartość: prawda lub fałsz. Jednak tak naprawdę nikt nie jest w stanie określić z całkowitą pewnością, że założenia są prawdziwe czy fałszywe. Dodatkowo, jeśli szacuje się, że założenie jest prawdą, to będzie to zawsze subiektywny osąd i nigdy nie będzie reprezentować zdania ogółu. Wskazuje to na pewne braki w sposobie postrzegania świata jaki proponuje standardowa logika. Jest głównie przeznaczona dla świata wyidealizowanego a nie dla świata rzeczywistego - w szczególności działalności gospodarczej do szacowania opłacalności inwestycji.

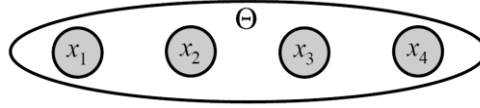
W artykule przedstawione zostanie podejście logiki subiektywnej, którą określa się jako logikę opierającą się na subiektywnych przekonaniach, zdaniach o świecie. Używać się tu będzie terminu „opinia” (opinion) aby zaznaczyć subiektywny charakter głoszonej wypowiedzi. Opinia może być uważana za miarę prawdopodobieństwa zawierającą wtórną niepewność.

W literaturze odróżnia się pojęcie ryzyka od pojęcia niepewności. A.H. Willet za ryzyko uważa zjawisko obiektywne skorelowane z subiektywną niepewnością wystąpienia niepożądanego zdarzenia. Natomiast wg F. Knight'a ryzyko to niepewność mierzalna a niepewność sensu stricto to niepewność niemierzalna. Wg J. Pfeffer'a ryzyko „...jest kombinacją hazardu i jest mierzone prawdopodobieństwem; niepewność jest mierzona przez poziom wiary. Ryzyko jest stanem świata; niepewność jest stanem umysłu” [za:3].

W artykule używać się będzie terminu niepewność (uncertainty) na określenie niepewności związanej z określeniem prawdopodobieństwa. Pomimo, że w literaturze przyjmuje się, że niepewność jest niemierzalna tutaj funkcja niepewności będzie przyjmowała pewne wartości wynikające z subjective logic, której podstawowe definicje zostały przedstawione w dalszej części artykułu.

Pierwszym krokiem jest zdefiniowanie zbioru możliwych sytuacji, które określa się jako ramę możliwości dobrego osądu (frame of discernment) oznaczaną jako Θ . Zawiera ona zbiór możliwych stanów danego systemu, gdzie tylko jeden jest prawdziwy w danym czasie, co oznacza, że system nie może znajdować się w wielu stanach jednocześnie. Z definicji więc wynika, że rama możliwości dobrego osądu Θ jest zawsze prawdziwa, ponieważ z definicji zawiera prawdziwy stan (state). Podstawowe stany zawarte w ramie możliwości dobrego osądu będą nazywane atomowymi stanami (atomic states), ponieważ nie zawierają w sobie podstanów.

Jeśli uważa się, że jeden ze stanów lub kilka z nich znajdujących się w ramie możliwości dobrego osądu mogłby być prawdziwy, można przypisać masę przekonania (belief mass) do tych stanów.



Rysunek 1 – Przykład ramy możliwości dobrego osądu [1]

Przedstawione zostaną podstawowe definicje konieczne dla zrozumienia toku rozumowania logiki subiektywnej.[1]

Definicja 1. Przypisana Masa Przekonania (Belief Mass Assignment). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu. Jeśli z każdym podstanem $x \in 2^\Theta$ liczba $m_\Theta(x)$ jest powiązana tak, że :

1. $m_\Theta(x) \geq 0$,
2. $m_\Theta(\emptyset) = 0$,
3. $\sum_{x \in 2^\Theta} m_\Theta(x) = 1$.

to m_Θ jest nazywane przypisaną masą przekonania (Belief Mass Assignment – BMA) o ramie możliwości dobrego osądu Θ . Dla każdego podstanu $x \in 2^\Theta$, liczba $m_\Theta(x)$ jest zwana masą przekonania o x .

Definicja 2. Funkcja Przekonania (Belief Function – b). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu i niech m_Θ będzie przypisaną masą przekonania o ramie możliwości dobrego osądu Θ . Wtedy funkcja przekonania korespondując z m_Θ jest funkcją $b : 2^\Theta \rightarrow [0,1]$ zdefiniowaną jako:

$$b(x) = \sum_{y \subseteq x} m_\Theta(y), \quad x, y \in 2^\Theta. \quad (2)$$

Definicja 3. Funkcja Nieprzekonania (Disbelief Function - d). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu i niech m_Θ będzie przypisaną masą przekonania o ramie możliwości dobrego osądu Θ . Wtedy funkcja nieprzekonania korespondując z m_Θ jest funkcją $d : 2^\Theta \rightarrow [0,1]$ zdefiniowaną jako:

$$d(x) = \sum_{y \cap x = \emptyset} m_\Theta(y), \quad x, y \in 2^\Theta. \quad (3)$$

Definicja 4. Funkcja Niepewności (Uncertainty Function – u). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu i niech m_Θ będzie przypisaną masą przekonania o ramie możliwości dobrego osądu Θ . Wtedy funkcja niepewności korespondując z m_Θ jest funkcją $u : 2^\Theta \rightarrow [0,1]$ zdefiniowaną jako:

$$u(x) = \sum_{\substack{y \cap x \neq \emptyset \\ y \subsetneq x}} m_\Theta(y), \quad x, y \in 2^\Theta. \quad (4)$$

Całkowita niepewność może być wyrażona przez przypisanie całej masy przekonania do ramy możliwości dobrego osądu Θ , wtedy taką funkcję nazywa się pustą funkcją przekonania.

Na podstawie powyższych zdefiniowanych koncepcji można stwierdzić, że suma mas przekonania, nieprzekonania i niepewności jest równa 1.

$$b(x) + d(x) + u(x) = 1, \quad x \in 2^\Theta, x \neq \emptyset. \quad (5)$$

Funkcja niepewności reprezentuje niepewność osoby co do prawdziwości danego stanu. Może być interpretowana jako swego rodzaju wypełnienie, uzupełnienie luki pomiędzy

stwierdzeniem prawdy i fałszu, w przypadku braku jednoznacznego przekonania bądź nieprzekonania o prawdziwości danego stanu.

Definicja 5. Relatywna Atomowość (Relative Atomicity – a). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu i niech $x, y \in 2^\Theta$. Wtedy dla każdego $y \neq \emptyset$ relatywna atomowość x względem y jest funkcją $a: 2^\Theta \rightarrow [0,1]$ zdefiniowaną jako:

$$a(x/y) = \frac{|x \cap y|}{|y|}, \quad x, y \in 2^\Theta, y \neq \emptyset. \quad (6)$$

Definicja 6. Funkcja Oczekiwanego Prawdopodobieństwa (Function of Probability Expectation). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu z przypisaną masą przekonania m_Θ , wtedy funkcja oczekiwanego prawdopodobieństwa korespondując z m_Θ jest funkcją $E: 2^\Theta \rightarrow [0,1]$ zdefiniowaną jako:

$$E(x) = \sum_y m_\Theta(y) a(x/y), \quad y \in 2^\Theta. \quad (7)$$

Definicja 7. Zogniskowana rama możliwości dobrego osądu i relatywna atomowość. (Focused Belief Mass Assignment and Relative Atomicity). Niech Θ będzie ramą możliwości dobrego osądu z przypisaną masą przekonania m_Θ i niech $b(x)$, $d(x)$ i $u(x)$ będzie odpowiednio funkcją przekonania, nieprzekonania i niepewności x w 2^Θ . Niech $\tilde{\Theta}^x$ będzie zogniskowaną ramą możliwości dobrego osądu skupioną na x . Zogniskowana przypisana masa przekonania $m_{\tilde{\Theta}^x}$ na $\tilde{\Theta}^x$ jest zdefiniowana następująco:

$$m_{\tilde{\Theta}^x}(x) = b(x), \quad (8)$$

$$m_{\tilde{\Theta}^x}(-x) = d(x),$$

$$m_{\tilde{\Theta}^x}(\tilde{\Theta}^x) = u(x).$$

Zogniskowana relatywna atomowość x jest zdefiniowana przez następujące równanie:

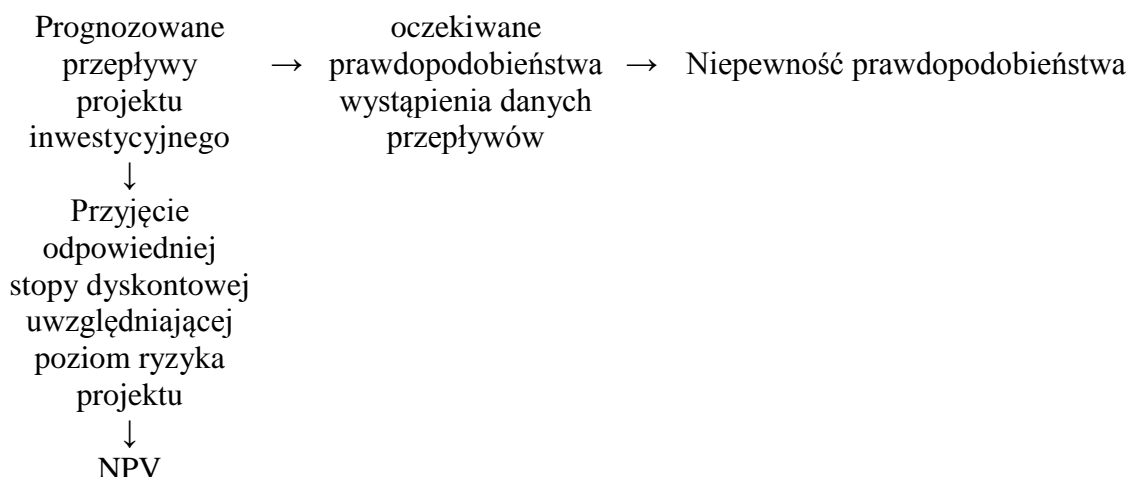
$$a_{\tilde{\Theta}^x}(x) = [E(x) - b(x)]/u(x). \quad (9)$$

Definicja 8. Opinia (Opinion). Niech Θ będzie binarną ramą możliwości dobrego osądu z dwoma stanami atomowymi x i $\neg x$. Niech m_Θ będzie przypisaną masą przekonania o Θ , gdzie $b(x)$, $d(x)$, $u(x)$, $a(x)$ reprezentują odpowiednio funkcje przekonania, nieprzekonania, niepewności i relatywnej atomowości x w 2^Θ . Wtedy opinia o x , oznaczona jako ω_x jest zdefiniowana jako:

$$\omega_x \equiv (b(x), d(x), u(x), a(x)). \quad (10)$$

5. Logika niepewnych prawdopodobieństw a rachunek opłacalności inwestycji.

Logika niepewnych prawdopodobieństw mogłaby być uzupełnieniem analizy NPV, która polega na sumowaniu oszacowanych przepływów pieniężnych projektu inwestycyjnego zdyskontowanych odpowiednią stopą dyskontową. Stopa ta powinna odzwierciedlać nie tylko wartość pieniądza w czasie ale również poziom ryzyka. Jeśli zastosowalibyśmy logikę niepewnych prawdopodobieństw w rachunku opłacalności inwestycji to otrzymalibyśmy dodatkową zmienną obrazującą poziom ryzyka - niepewności projektu inwestycyjnego, ponieważ oprócz tego, że każdy przepływ zostałby zdyskontowany odpowiednią stopą dyskontową uwzględniającą ryzyko, to również każdy przepływ scharakteryzowany zostałby przez prawdopodobieństwo jego wystąpienia i niepewność wystąpienia tego prawdopodobieństwa.

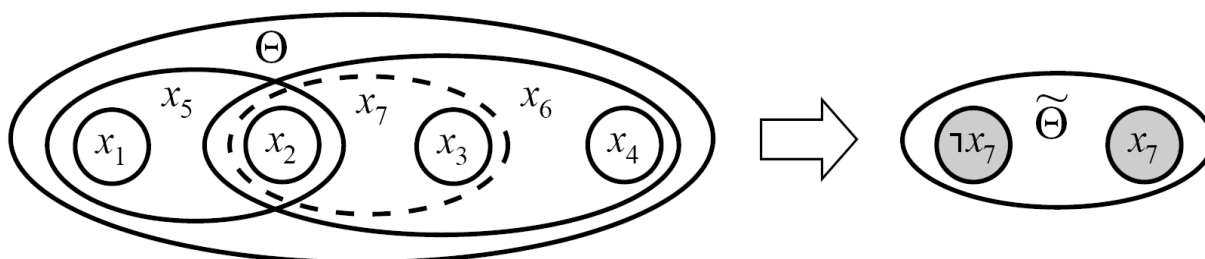


Rysunek 2 – Zmienne opisujące NPV projektu w przypadku zastosowania subjective logic

Projekt przyjmuje się do realizacji gdy wartość NPV jest większa od 0. W przypadku gdy ta dodatnia wartość byłaby stosunkowo niewielka, a dodatkowo, oczekiwane prawdopodobieństwa przepływów projektu niskie, a niepewności prawdopodobieństw wysokie, można by na tej podstawie stwierdzić, że realizacja takiego projektu byłaby zbyt ryzykowna.

6. Przykład

Przyjmijmy, że inwestor określił siedem poziomów przepływu pieniężnego x jakie mogą wystąpić w danym roku. Przepływ x_7 jest sumą przepływów x_2 i x_3 ($x_7 = x_2 \cup x_3$). Obliczmy wartość funkcji przekonania, nieprzekonania, niepewności odnośnie przepływu x_7 .



Rysunek 3 – Zogniskowana rama możliwości dobrego osądu skupiona na x_7 [1]

Na rys.3 masa przekonania jest przypisana do wszystkich stanów obrysowanych ciągłą linią, a x_7 , który został obrysowany przerywaną linią jest zdefiniowany jako jeden z dwóch stanów atomowych w zogniskowanej ramie możliwości dobrego osądu.

Bazując na następujących danych

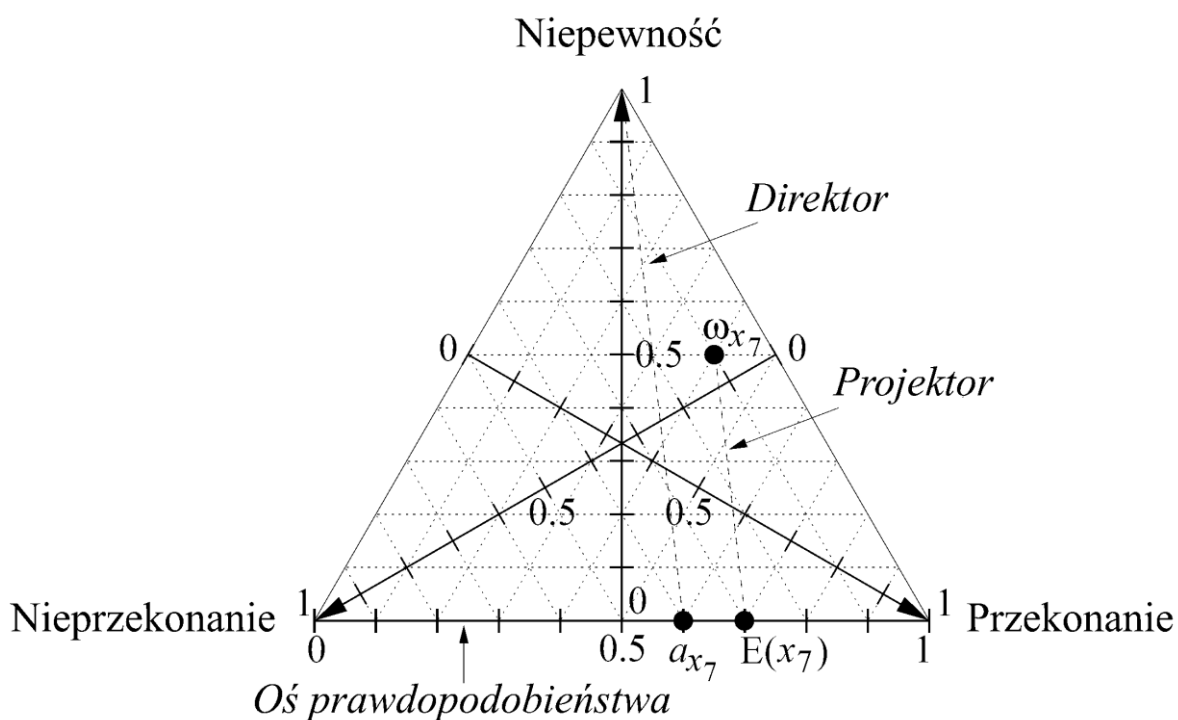
$$m_{\Theta} : \begin{cases} m_{\Theta}(x_1) = 0,10 \\ m_{\Theta}(x_2) = 0,20 \\ m_{\Theta}(x_3) = 0,20 \\ m_{\Theta}(x_4) = 0,00 \\ m_{\Theta}(x_5) = 0,10 \\ m_{\Theta}(x_6) = 0,30 \\ m_{\Theta}(\Theta) = 0,10 \end{cases}$$

otrzymujemy następujące wartości funkcji:

- przekonania $b(x_7) = 0,40$;
- nieprzekonania $d(x_7) = 0,10$;
- niepewności $u(x_7) = 0,50$.

Zogniskowana relatywna atomowość x_7 wynosi $a_{\Theta_7}(x_7) = 0,60$, a funkcja oczekiwanego prawdopodobieństwa $E(x_7) = 0,70$.

Graficzną ilustracją tego przykładu jest trójkąt.



Rysunek 4 – Trójkąt opinii – przykład ω_{x_7} [1]

Podstawą trójkąta jest oś prawdopodobieństwa. Opinie, które są umiejscowione na niej wyrażają stan, który nie zawiera niepewności a więc można powiedzieć, że są to prawdopodobieństwa określone w tradycyjny sposób. W szczególności opinie umiejscowione w prawym bądź w lewym dolnym rogu są zwane opiniami absolutnymi (absolute opinions) tzn. że co do ich prawdziwości czy też fałszu nie ma absolutnie żadnej niepewności. Natomiast odległość pomiędzy osią prawdopodobieństwa a punktem reprezentującym opinię można zdefiniować jako stopień niepewności. Linie łączące górny wierzchołek trójkąta i punkt relatywnej atomowości nazwano direktorem (director). Linia równoległa do direktora to projektor (projector), który przechodzi przez punkt opinii. Przecięcie projektora z osią prawdopodobieństwa wyznacza wartość oczekiwanego prawdopodobieństwa.

W dzisiejszej dobie istnieją coraz większe potrzeby identyfikacji, pomiaru i kontroli ryzyka. Podejmowanie działań inwestycyjnych jest nieodzownym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa i zwiększania jego konkurencyjności. Jednakże działania inwestycyjne obarczone są ryzykiem ze względu na rozkład przepływów pieniężnych w czasie. Dlatego też najbardziej istotną kwestią jest aby znaleźć odpowiednią relację między ryzykiem a stopą zwrotu.

W literaturze wyróżnić można trzy grupy miar ryzyka inwestycyjnego a mianowicie miary zmienności (wariancja, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności),

wrażliwości (n.p. współczynnik beta) i zagrożenia (value at risk – VaR). Ze względu na dużą liczbę współzależnych zmiennych odzwierciedlających złożone warunki inwestowania istnieje potrzeba wdrażania skomplikowanych algorytmów oceny projektu inwestycyjnego. Logika subiektywna, która opiera się na subiektywnych przekonaniach o świecie ma wiele wspólnego z inwestorem, który podejmując określoną decyzję inwestycyjną kieruje się nie tylko wynikami matematycznego rachunku ale również intuicją i osobistym przekonaniem o potrzebie i sukcesie danego przedsięwzięcia bądź o jego porażce.

Literatura

1. Jøsang A. : A logic for uncertain probabilities, International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems, Vol.9, No.3 (June 2001).
2. Kuziak K., Jajuga K., Papla D., Ryzyko rynkowe polskiego rynku akcji – Value at Risk i inne metody pomiaru. W: Rynek Kapitałowy, Tarczyński W. (red), Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Międzyzdroje 2000.
3. Ostrowska E. : Ryzyko projektów inwestycyjnych, PWE, Warszawa 2002.
4. Pluta W.: Budżetowanie kapitałów, PWE, Warszawa 2000.
5. Szczepańska J., Implementing a real option as a way of reducing investment risk, Information Systems Applications And Technology ISAT 2003 Seminar, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2003
6. Wilimowska Z., Metodyka budowy efektywnego portfela projektów inwestycyjnych, Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej 192, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1997

The paper presents assumptions of subjective logic by A.Jøsang. Subjective logic operates on subjective beliefs about the world. The basic term is “opinion” that can be interpreted as a probability measure containing secondary uncertainty. As such subjective logic can be seen as an extension of both probability calculus and binary logic. Authors draw attention to subjective logic implementation in investment profitability calculus as a complement to Net Present Value.

Znaczenie leasingu w polskiej gospodarce

Przedstawiono leasing w świetle obowiązujących regulacji prawnych w Polsce, dynamikę i strukturę rynku leasingu oraz czynniki popularności tego instrumentu finansowego.

umowa leasingu, aspekty prawne, rynek leasingu, czynniki rozwoju

W krajach rozwiniętych gospodarczo leasing jest powszechnym narzędziem finansowania i rozwoju inwestycji, ze względu na jego zalety. Jest to szczególnie sposób finansowania działalności gospodarczej umożliwiający przedsiębiorstwu korzystanie z rzeczowych składników majątkowych bez konieczności ich nabycia [4]. Podstawą leasingu jest umowa stron. Od 9 grudnia 2000 roku umowa leasingu przestała być umową nienazwaną w ujęciu cywilnoprawnym. Umowa ta została zdefiniowana w znowelizowanym kodeksie cywilnym (art.709) [11]. 1 października 2001 roku do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych dodano nowy rozdział opodatkowanie stron umowy leasingu, zawierający szczegółowe unormowania odnośnie praw i obowiązków podatkowych finansującego i korzystającego [12].

Leasing został ponadto uregulowany w znowelizowanej ustawie o rachunkowości, która obowiązuje od 1 stycznia 2002 roku. Kryteria klasyfikacji umów leasingu i sposobu ujęcia w księgach transakcji leasingowych reguluje art.3, ust.4. tej ustawy [13]. Umowa leasingu określona dla celów rachunkowości i celów podatkowych jest pojęciem szerszym od zdefiniowanej w kodeksie cywilnym. Przedmiotem umowy leasingu w myśl przepisów o rachunkowości i przepisów podatkowych są nie tylko rzeczy (ruchome i nieruchomości), ale również podlegające amortyzacji wartości niematerialne i prawne (tab.1).

W polskim prawie podatkowym wprowadzono jednolitą dla celów podatkowych umowę leasingu operacyjnego i finansowego oraz określono warunki tych umów i kryteria odróżniające te formy leasingu. W świetle przepisów podatkowych opodatkowanie stron umowy leasingu uzależnione jest od tego, która ze stron będzie dokonywała odpisów amortyzacyjnych, a tym samym zaliczała je do kosztów uzyskania przychodów. W związku z tym umowy leasingu podzielono na dwa rodzaje (tab.2), gdzie:

- 1) prawo do amortyzacji przysługuje finansującemu (leasing operacyjny);
- 2) prawo do amortyzacji przysługuje korzystającemu (leasing finansowy).

Ustalone w ramach umowy leasingu operacyjnego opłaty są dla finansującego w pełnej wysokości przychodem podatkowym, a dla korzystającego kosztem podatkowym. Dla finansującego kosztem podatkowym są natomiast odpisy amortyzacyjne. W przypadku leasingu finansowego kosztem podatkowym dla korzystającego są odpisy amortyzacyjne i część odsetkowa rat leasingowych oraz opłata manipulacyjna.

Tabela 1 – Porównanie regulacji prawnych umowy leasingu

Art.709 kodeksu cywilnego	Art.3 ust.4 ustawy o rachunkowości	Międzynarodowy Standard Rachunkowości MSR 17	Ustawa o podatku dochodowym
<p>Leasingiem jest wyłącznie umowa określona w art.709 k.c.</p> <p>Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od oznaczonego nabywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.</p>	<p>Jeżeli jednostka przyjęła do użytkowania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie, z którą jedna ze stron, zwanej dalej „finansującym”, oddaje drugiej stronie zwanej dalej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, środki te i wartości zalicza się do aktywów korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków(wymienia się siedem warunków)</p> <p>np.1)przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta,</p> <p>2) zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia,</p> <p>3) okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być on krótszy niż $\frac{3}{4}$ tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być po okresie, na jaki umowa została zawarta przeniesione na korzystającego.</p>	<p>Umowa leasingowa jest to umowa na mocy, której w zamian za opłatę lub serie opłat, leasingodawca przekazuje, leasingodbiórca prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres.</p>	<p>Leasingiem jest umowa nazwana w kodeksie cywilnym, która spełnia warunki określone w ustawie o podatku dochodowym.</p>
<p>Przedmiotem leasingu może być wyłącznie rzecz, którą zgodnie z art.45 k.c.jest przedmiot materialny, rzecz ruchoma lub nieruchomość.</p>			<p>Przedmiotem leasingu są tylko niektóre rzeczy, podlegające amortyzacji środki trwałe a także grunty oraz nie zaliczane do rzeczy, podlegające amortyzacji wartości niematerialne i prawne</p>
<p>Korzystający jest zobowiązany do zapłaty na rzecz finansującego wynagrodzenia pieniężnego w uzgodnionych ratach, równych, co najmniej cenie nabycia rzeczy przez finansującego.</p>			<p>Suma opłat ustalonych w umowie, pomniejszona o należny podatek VAT musi odpowiadać, co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Jeżeli w umowie została określona cena, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot umowy po zakończeniu podstawowego okresu tej umowy, cenę tę uwzględnia się w sumie opłat.</p>
<p>Umowa powinna być zawarta na czas oznaczony, przy czym określenie czasu trwania umowy leży w gestii stron umowy.</p>			<p>Umowa powinna być zawarta na czas oznaczony, w przypadku umów leasingu operacyjnego - nie krótszy niż określony w umowie.</p>

Źródło: sporządzono na podstawie [3], [11], [12] i [13].

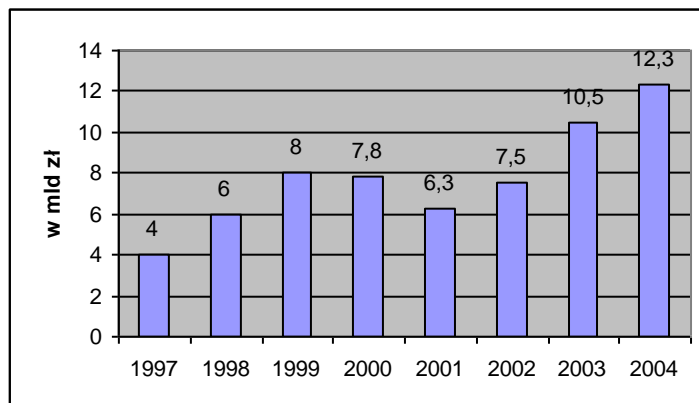
Tabela 2 – Warunki umowy leasingu w świetle ustaw podatkowych

Pierwszy rodzaj umowy- prawo do amortyzacji przysługuje finansującemu (leasing operacyjny)	Drugi rodzaj umowy- prawo do amortyzacji przysługuje korzystającemu (leasing finansowy)
<p>Umowa została zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji, jeśli jej przedmiotem są rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne lub została zawarta na okres co najmniej 10 lat, jeśli jej przedmiotem są nieruchomości.</p> <p>Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych lub prawnych (do sumy opłat wlicza się określoną w umowie cenę, za którą korzystający ma prawo nabyć przedmiot leasingu po zakończeniu umowy).</p> <p>Finansujący nie korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym.</p>	<p>Umowa została zawarta na czas oznaczony.</p> <p>Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych lub prawnych.</p> <p>Umowa zawiera postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy dokonuje korzystający.</p>

Źródło: sporządzono na podstawie [12].

Od 2002 roku utrwała się trend rozwojowy rynku leasingu w Polsce (por. rys. 1), co należy tłumaczyć przyspieszeniem wzrostu gospodarczego.

Według danych na koniec 2004 roku aktywa ruchome stanowiły 86%, natomiast nieruchomości 14% całego portfela leasingowego. W strukturze ruchomości dominują środki transportu drogowego (71,6%). Struktura ta znacznie odbiega od rynków europejskich. Średni udział środków transportu drogowego w ogólnych obrotach leasingu w Europie nie przekracza bowiem 20%. [8]. Poziom 30% przekraczają takie kraje jak: Norwegia, Dania, Rumunia i Słowacja.



Rysunek 1 – Wartość netto leasingu ogółem w Polsce
Źródło: Związek Przedsiębiorstw Leasingowych, cyt. za [10].

Niezwykle dynamicznie rozwija się leasing samochodów osobowych (rys. 2). Do 2000 roku leasing samochodów osobowych nie przekraczał 1% udziału w całości polskiego rynku, podczas gdy na koniec 2004 roku udział tego segmentu w ogólnej wartości leasingu aktywów ruchomych osiągnął poziom 16%.

Dynamiczny rozwój leasingu środków transportu drogowego w ostatnim okresie spowodowany jest zwiększonym popytem na ciężarówki ze strony polskich firm transportowych, które rozwijają działalność w krajach UE.

Większe zainteresowanie leasingiem aut osobowych wynika ze zmiany przepisów podatkowych. Zgodnie z nową ustawą o podatku VAT od zakupu samochodów osobowych (także w leasingu) można odpisać połowę podatku VAT zawartego w cenie pojazdu [6].

Stosunkowo niski jest udział maszyn i urządzeń w portfelu leasingu aktywów ruchomych (23,7%). Chociaż wartość tego segmentu systematycznie rośnie, to jednak przyrost ten jest mniejszy niż dynamika przyrostu całego rynku.

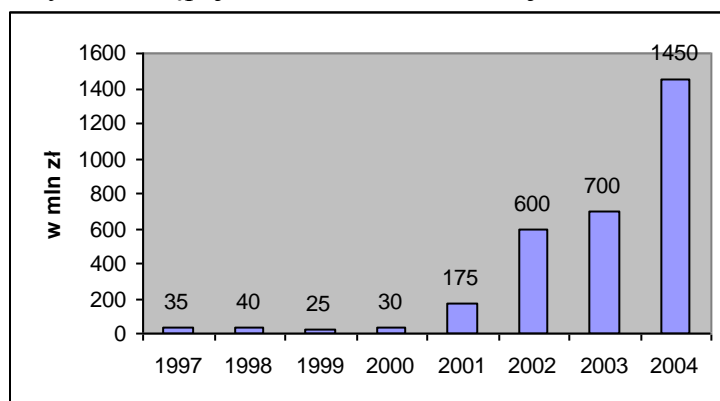
Przedsiębiorcy najbardziej zainteresowani są: sprzętem budowlanym, maszynami poligraficznymi, wózkami widłowymi, sprzętem medycznym, maszynami rolniczymi. Leasing maszyn i urządzeń staje się dla firm coraz bardziej atrakcyjny. Głównymi przyczynami takiego stanu są przede wszystkim przewidywania co do utrwalenia się dobrej koniunktury gospodarczej oraz wyższa skłonność do inwestycji wśród przedsiębiorstw.

Największą skłonność do leasingu w segmencie maszyn i urządzeń przemysłowych przejawiają przedsiębiorcy z Turcji, Włoch i Hiszpanii. Wskaźniki udziału maszyn i urządzeń w ogólnej wartości leasingu ruchomości wynoszą odpowiednio: 57,3%, 52,5% i 40%. W Niemczech wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 10,8%, w Austrii 12,4% i Szwajcarii 10,4% [7].

Rynek nieruchomości w Polsce jest oceniany jako niedojrzały i niestabilny. Od 2004 roku rynek ten rozwija się jednak bardzo dynamicznie. W porównaniu do 2003 roku ten segment leasingu osiągnął wzrost na poziomie 208% [10]. Przedsiębiorstwa zgłaszają coraz większe zapotrzebowanie na biura, centra handlowe i usługowe, a także hotele. Leasing nieruchomości może stać się sposobem na sfinansowanie inwestycji komunalnych, realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Jednostki te mogą bowiem prowadzić inwestycje polegające na budowie budynków użyteczności publicznej, ośrodków zdrowia czy oczyszczalni ścieków bez zaangażowania w całości własnych środków i bez naruszenia ustawowego limitu zadłużenia.

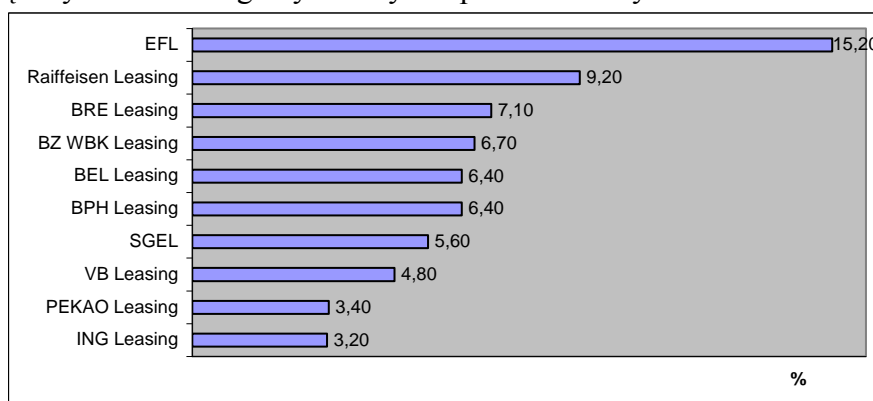
Największą popularnością cieszy się leasing operacyjny. Ten rodzaj finansowania daje przedsiębiorcom szczególnie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw większe możliwości kształtowania własnej, wewnętrznej polityki finansowej i podatkowej. Chodzi tu przede wszystkim o oszczędności związane z efektem tarczy podatkowej oraz uproszczone metody rozliczania VAT-u. W przypadku tej formy leasingu nie ma bowiem konieczności jednorazowego zapłacenia podatku VAT od wartości umowy leasingowej. Zamiast tego przedsiębiorca ma możliwość rozliczenia podatku VAT przy kolejnych płaconych ratach [6].

Na polskim rynku dominują firmy leasingowe powiązane kapitałowo z największymi działającymi w Polsce bankami. Powodem dominacji bankowych firm leasingowych jest możliwość zaoferowania klientom znacznie atrakcyjniejszych warunków finansowania. Liderem pozostaje Europejski Fundusz Leasingowy. Jednak jego udział zmniejsza się w kolejnych latach. Na rynku następuje bowiem dekoncentracja.



Rysunek 2 – Wartość netto leasingu samochodów osobowych
Źródło: Związek Przedsiębiorstw Leasingowych, cyt. za [2].

W 2004 roku zwiększył się udział w rynku takich firm jak: ING Lease, BPH Leasing, BRE Leasing, Raiffeisen Leasing, Bankowy Fundusz Leasingowy, SG Equipment Leasing. Udział największych firm leasingowych w rynku przedstawia rys. 3.



Rysunek 3 – Udziały (%) w polskim rynku leasingu ogółem w 2004 roku
Źródło: Związek Przedsiębiorstw Leasingowych, cyt. za [1].

Mimo dynamicznego rozwoju rynku leasingu w ostatnich dwóch latach, udział inwestycji finansowanych za pośrednictwem leasingu w Polsce wynosi 10%, podczas gdy w Czechach i na Węgrzech udział ten przekracza 20%. W Niemczech wskaźnik ten wynosi niespełna 12%. Jednak ogólna wartość inwestycji w tym kraju jest 15-krotnie wyższa niż w Polsce [7], [8].

O wyborze leasingu jako źródła finansowania przedsięwzięć, decydują korzyści finansowe i pozafinansowe. Podstawowe znaczenie mają takie czynniki, jak: tarcza podatkowa; możliwość finansowania do stu procent inwestycji; ograniczone formalności związane z udzieleniem leasingu i szybkość pozyskania kapitału; mniejsze wymagania w zakresie kondycji finansowej przedsiębiorcy niż w przypadku kredytu bankowego; niskie zabezpieczenia kontraktu leasingowego; elastyczność finansowania inwestycji czyli możliwość dopasowania opłat leasingowych do sytuacji finansowej korzystającego, struktury jego bilansu i założeń danego projektu inwestycyjnego; pozabilansowy charakter leasingu (leasing operacyjny), nie zmniejsza zdolności kredytowej korzystającego; sprawne działanie i kompleksowość usług firm leasingowych.

Jak wynika z badań, najważniejszą przyczyną wyboru leasingu jako źródła finansowania są korzyści podatkowe, dotyczy to zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw [5]. Do innych ważnych czynników wpływających na wybór leasingu należą czynniki organizacyjne, tj. niewielkie formalności związane z zawarciem umowy leasingu oraz szybkość przeprowadzenia transakcji leasingowej.

Najwyższy poziom zadowolenia z leasingu wykazują małe przedsiębiorstwa co należy tłumaczyć tym, że niewielkie firmy mają znacznie trudniejszy dostęp do kapitału niż duże przedsiębiorstwa.

Nowym czynnikiem skłaniającym przedsiębiorców do wyboru leasingu jest dostęp do funduszy strukturalnych. Leasing jest bowiem możliwością MSP na pozyskanie środków z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – działanie 2.3 Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje. W odniesieniu do projektów finansowanych w drodze leasingu wydatkiem kwalifikowanym są wydatki netto na zapłatę rat kapitałowych z tytułu leasingu nowych środków trwałych, prowadzących do przeniesienia własności tych środków na korzystającego z wyłączeniem leasingu zwrotnego [14].

Leasing jako instrument finansowy zyskuje na znaczeniu w polskiej gospodarce. Umowę leasingu zdefiniowano w znowelizowanym kodeksie cywilnym. Transakcje leasingowe uregulowano w ustawie o rachunkowości i ustawach podatkowych.

Korzystnie zmienia się również otoczenie makroekonomiczne dla rozwoju leasingu. Wzrost gospodarczy w Polsce, wejście do UE oraz otwarcie rynków unijnych są czynnikami, które decydują o dynamicznym rozwoju rynku leasingu w Polsce. Szczególną popularnością cieszą się środki transportu drogowego a zwłaszcza samochody osobowe. W porównaniu do rynków europejskich, stosunkowo niski jest udział maszyn i urządzeń przemysłowych. Niedojrzały i niestabilny jest jeszcze rynek nieruchomości. Na polskim rynku dominują bankowe firmy leasingowe. Obserwuje się zjawisko dekoncentracji rynku, które jest efektem konkurencji między firmami.

Najważniejszymi przyczynami wyboru leasingu jako źródła finansowania działalności gospodarczej są korzyści podatkowe oraz niewielkie formalności związane z zawarciem umowy leasingu. Czynnikiem sprzyjającym rozwojowi leasingu jest dostęp do unijnych funduszy strukturalnych, które umożliwiają refundację rat kapitałowych.

Literatura

1. Giza M., Kolejny rekord, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2005 nr 3, S. 20-21.
2. Giza M., Teoria względności, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2005 nr 3, 23 s.
3. Gołda M., *Leasing*, Difin, Warszawa 2002, S. 23-24.
4. Grzywacz J., Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, Difin, Warszawa 2003, 193 s.
5. Okręglicka M., Dlaczego leasing jest popularny, *Finansista* 2004, nr 3, S. 12-14.
6. Peplak T., Rynek się cywilizuje, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2004 nr 6, S.10-11.
7. Rydzicki T., Kroić na miarę potrzeb klienta, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2004 nr 6, S. 8-11.
8. Rydzicki T., Konie mechaniczne ciągną leasing, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2005 nr 3, 22 s.
9. Rydzicki M., Inwestycje czas zacząć, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2005 nr 3, 24 s.
10. Rydzicki M., Fundamenty dalszego rozwoju, *Gazeta MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw* 2005 nr 3, 26 s.
11. Ustawa z 26 lipca 2000 roku kodeks cywilny, Dz. U. Nr 74, poz. 857.
12. Ustawa z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw: o podatku dochodowym od osób prawnych i podatku dochodowym od osób fizycznych oraz podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz. U. Nr 106, poz. 1150.
13. Ustawa z 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz. U. z 2002 roku Nr 76, poz. 694.
14. Wytyczne dla wnioskodawców ubiegających się o dofinansowanie w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw działanie 2.3, www.parp.gov.pl/dotacje, 23 marca 2005.

Leasing in current laws regulations in Poland. Dynamics and structure of market and popularity factors of this financial instrument.

Dyskretny pomiar ryzyka w badaniu kondycji finansowej przedsiębiorstwa

W artykule zaprezentowano problemy pomiaru ryzyka działalności gospodarczej. Ryzyko rozumie się jako niepewność, możliwość nie osiągnięcia oczekiwanych efektów działalności. Menedżerowie zdają sobie sprawę, że oczekiwane efekty są z reguły wyższe w przedsięwzięciach bardziej ryzykownych, zatem odpowiednie zarządzanie ryzykiem może przynieść ponadprzeciętne efekty. Wiele czynników ma wpływ na efektywność działalności gospodarczej. W klasycznych metodach modelowania ryzyka zakłada się, że stopa zwrotu jest zmienną losową. W artykule zaproponowano dyskretny pomiar ryzyka działalności przedsiębiorstwa. Do zdefiniowania tej miary proponuje się wykorzystanie teorii rozpoznawania obrazów.

ryzyko, miara, model stochastyczny, rozpoznawanie

Zarządzanie przedsiębiorstwem jest skuteczne i efektywne jeśli istnieją określone i jasno sformułowane kryteria efektywności sterowania i kontroli, czyli jasno sformułowane cele i funkcje działania. Rozwój przedsiębiorstwa i jego sprawne funkcjonowanie wymaga sprawnego zarządzania ukierunkowanego na przyszłość firmy. Czy decyzje menedżerskie zapewnią efektywność działania, polepszą wizerunek firmy, trudno orzekać już w momencie podejmowania decyzji. Efekty decyzji uwiadcniają się dopiero w przyszłości, czasami bardzo odległej. Liczba parametrów wpływających na przyszłe wyniki działania jest bardzo duża. Ich zmienność i nieprzewidywalność sprawiają, że każda decyzja obciążona jest ryzykiem.

Ryzyko jest pojęciem wieloznacznym i złożonym. W literaturze przedmiotu przytacza się wiele definicji ryzyka. Ryzyko występuje zawsze i będzie się pojawiać wszędzie tam, gdzie pojawia się czynnik czasu i decyzje ludzi.

F. Knigtt i O. Lange [2, 3] rozważali pojęcie niepewności i ryzyka: „Ryzyko to niepewność przewidywania zdarzeń w przyszłości, wynikająca z niepełności i niedokładności zdarzeń statystycznych, na podstawie których dokonuje się szacowania przyszłości.”

Autorzy tej definicji zakładali, że istnieje niepewność mierzalna i niemierzalna. Z czego pierwsza z nich to ryzyko, a druga to stricte niepewność. Podział ten uzasadnia możliwość lub niemożliwość stosowania metod statystycznych przy wyliczaniu ryzyka.

Różnice w rozumieniu pojęcia ryzyka wynikają z:

- relacji pomiędzy ryzykiem i niepewnością;
- rodzaju powstających odchyłeń (jednokierunkowe, różnokierunkowe);
- przedmiotu odniesienia;
- możliwości pomiaru;
- stosowanych modeli.

Pomiędzy ryzykiem a niepewnością zachodzi relacja o charakterze przyczynowo-skutkowym. Niepewność jest źródłem ryzyka. Jest ona warunkiem koniecznym do jego wystąpienia. Termin „ryzyko” odnoszony jest raczej do efektów podejmowanych decyzji. Jest ono kategorią dynamiczną, w przeciwieństwie do terminu „niepewność”. Wiąże się to z tym, że wraz z upływem czasu zmieniają się warunki decyzyjne, co z kolei pociąga za sobą zmianę wielkości ryzyka. Podejmując decyzje inwestorzy kierują się nie tylko oczekiwaną stopą zwrotu, lecz również ryzykiem. Z reguły wyższej stopie zwrotu towarzyszy wyższe ryzyko (i na odwrót).

Współczesne badania pokazują, że aczkolwiek ryzyko wydaje się być zjawiskiem wielce niepożądanym, to odpowiednie zarządzanie nim daje możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków.

Zarządzanie ryzykiem rozumie się jako podejmowanie działań mających na celu rozpoznanie, ocenę i sterowanie ryzykiem oraz kontrolę podjętych działań. Celem zarządzania jest ograniczanie ryzyka oraz zabezpieczanie się przed jego skutkami.

Oceny ryzyka dokonuje się stosując różne mierniki. Ich wybór zależy od rodzaju ryzyka jakie podlega ocenie. Dzięki kwantyfikacji możliwe jest wskazanie tych czynników ryzyka, na które należy zwrócić szczególną uwagę.

Ryzyko jest atrybutem wszelkiej działalności gospodarczej. Z pojęciem ryzyka można spotkać się w wielu publikacjach [1, 2, 3, 6, 9, 12, 13]. Jest ono rozumiane na wiele sposobów i może oznaczać:

- możliwość poniesienia straty;
- prawdopodobieństwo poniesienia straty;
- rozbieżność pomiędzy rzeczywistymi i oczekiwanymi wynikami;
- prawdopodobieństwo wyniku innego od oczekiwanego;
- możliwość wystąpienia niepożądanych zdarzeń;
- warunki, w których występuje możliwość straty;
- niepewność, niebezpieczeństwo, możliwość niezrealizowania celu, spodziewanych efektów założonych w chwili podejmowania decyzji inwestycyjnej.

Ryzyko wynika z niepewności co do przyszłych wartości wielkości wpływających na efektywność działalności gospodarczej. Występuje ono zawsze. Źródła niepewności towarzyszące decyzjom menedżerskim mogą mieć charakter zewnętrzny (dotyczą otoczenia spółki) i wewnętrzny (dotyczą decyzji podejmowanych przez zarządy spółek).

Wewnętrzne źródła ryzyka są ściśle powiązane z realizowanymi funkcjami rzeczowymi i funkcjami zarządzania przedsiębiorstwem, np. [10, 11]:

- zdolności i poziom wiedzy menedżerskiej kierownictwa;
- podejmowane decyzje menedżerskie;
- możliwość występowania strajków załogi;
- stosowane systemy motywacyjne;
- dostępność surowców;
- siła wpływu rządowych ustaw na wydatki nie bezpośrednio produkcyjne, na przykład z tytułu kontroli zanieczyszczeń;
- siła wpływu konkurencji;
- poziom jakości wyrobów i usług;
- poziomy dźwigni finansowej i operacyjnej;
- kondycja finansowa;
- itp.

Ryzyko daje inwestorowi szansę osiągnięcia ponadprzeciętnego zysku. Ta możliwość czyni z ryzyka „pożyteczne” zjawisko. Dobry menedżer dostrzega ryzyko, kalkuluje je i szuka możliwości wykorzystania go w możliwie najlepszy sposób – szuka metod zarządzania ryzykiem. Analiza różnych aspektów ryzyka, zastosowanie odpowiednich narzędzi do sterowania nim jest jednym z podstawowych zadań menedżerów.

W literaturze przedmiotu największą popularność zyskały probabilistyczne miary ryzyka. W modelu probabilistycznym zakłada się, że r jest realizacją pewnej zmiennej losowej R . Zakłada się, że zmienna losowa R , to zmienna probabilistyczna (losowa) o istniejącym (znanym bądź nieznanym) rozkładzie prawdopodobieństwa. Nie wiadomo, jaką wartość przyjmie zmienna R w przyszłości. Niech r^* będzie założoną stopą zwrotu z działalności produkcyjnej, handlowej, usługowej lub finansowej itp. W momencie podjęcia decyzji nie wiadomo, czy za rok wartość R będzie większe od założonej spodziewanej stopy

zwrotu r^* ($R \geq r^*$)? Można, co najwyżej, próbować określić prawdopodobieństwo zajścia takiego zdarzenia, że założony wynik zostanie osiągnięty.

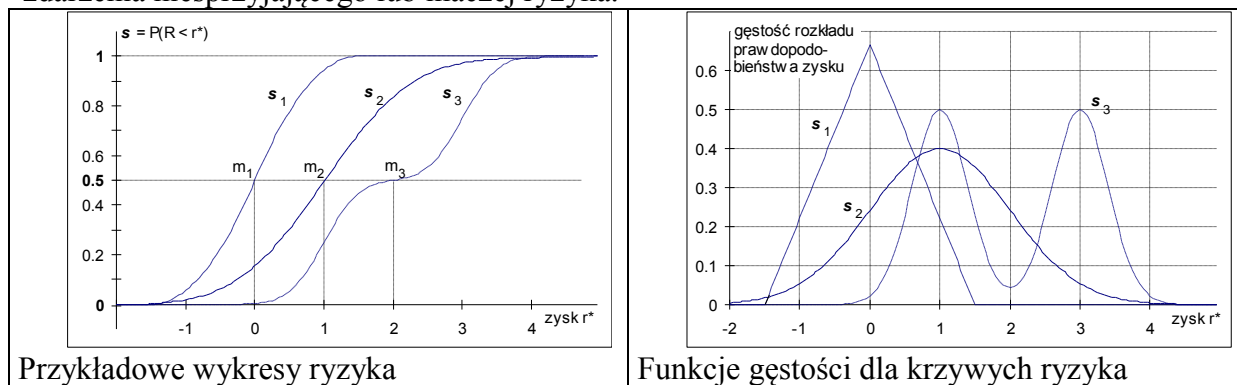
$$P(R \geq r^*),$$

gdzie P oznacza prawdopodobieństwo.

Zdarzenie przeciwne jest, z punktu widzenia spodziewanego dochodu, niekorzystne, a prawdopodobieństwo takiego zdarzenia (niesprzyjającego) nazywa się ryzykiem s :

$$s = P(R < r^*).$$

Na rysunku 1 przedstawiono trzy przykładowe funkcje prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia niesprzyjającego lub inaczej ryzyka.



Rysunek 1 – Probabilistyczne miary ryzyka [9]

Założmy, że ze względu na sposób prowadzenia działalności przedsiębiorstwa można ocenić jako:

1. przedsiębiorstwa o niskim ryzyku;
2. przedsiębiorstwa o średnim ryzyku;
3. przedsiębiorstwa o wysokim ryzyku.

Przyporządkowane do pierwszej klasy firmy są stabilne i mają bardzo duże szanse rozwoju, i poszerzenia rynku działania (tak przez pozyskiwanie nowych klientów jak i przez przejmowanie klientów konkurencji). Przy zastosowaniu odpowiednich instrumentów marketingowych i dotychczasowej strategii działania mogą stać się liderami rynku, bądź tę pozycję lidera w przyszłości utrzymać. Klasa druga charakteryzowana jest przez wyniki „średnie”. Firmy, które zostały sklasyfikowane do klasy drugiej mają także duże szanse rozwoju. Powinny dokonać odpowiednich zmian w swoim działaniu tak, aby w przyszłości móc „stawić czoło” firmom z klasy pierwszej. Trzecia klasa charakteryzowana jest jako najmniej stabilna. Przedsiębiorstwa należące do tej klasy osiągają najsłabsze wyniki. Wyniki te mogą wskazywać na duże ryzyko firm dotyczące ich pozycji na rynku w przyszłości. Przyporządkowanie przedsiębiorstwa do danej klasy, stanowi istotną informację dla kierownictwa, dzięki której można określić strategię działania.

Oznaczmy poziom kondycji finansowej cyframi 1, 2, 3 – odpowiednio: 1 – niski poziom ryzyka, 2 – średni poziom ryzyka, 3 – wysoki poziom ryzyka. Cyfry 1, 2, 3 oznaczają klasy ryzyka i mogą stanowić jego dyskretną miarę. Pomiar ryzyka przedsiębiorstwa będzie polegał na zakwalifikowaniu (klasyfikacji) firmy do jednej z klas oceny ryzyka 1, 2 lub 3.

Sortowanie i klasyfikowanie zjawisk, zdarzeń, obiektów jest nierozdzielnie związane z wszelką aktywnością człowieka zarówno celową, jak i podświadomą. Zazwyczaj człowiek klasyfikuje na podstawie charakterystycznych cech przypisanych danym obiektom. Dziedziną dającą podstawy sformalizowanej prezentacji procesu i metod klasyfikacji jest teoria

klasteringu i teoria rozpoznawania obrazów [1, 4, 67]²⁶. Zbiór cech charakteryzujących obiekt $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ w teorii rozpoznawania nazywa się obrazem.

Problem szacowania kondycji finansowej firmy można postawić następująco:

zaklasyfikować firmę do jednej z M klas – 1, 2, ..., M na podstawie wyróżnionych wielkości.

W procesie klasyfikacji najczęściej zbiór cech stanowi zbiór wielkości o wartościach rzeczywistych. Przestrzeń $X \subset R_n$, której elementami są zbiory obiektów przeznaczonych do klasyfikacji nazywa się przestrzenią obrazów. Elementy zbioru cech nazywa się składowymi obrazu lub cechami. Definiuje się również przestrzeń klas Ω , która jest przestrzenią – skończoną, dyskretną. Elementami tej przestrzeni są klasy $\Omega_M = (\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_M)$, np. nazwy klasy ryzyka projektów (A, B, C, ...).

Najczęściej przyjmuje się, że przestrzeń klas stanowi odpowiedni zbiór liczb naturalnych, np. zbiór indeksów klas

$$\Omega_M = \{1, 2, \dots, M\}. \quad (1)$$

Zadanie klasyfikacji można przedstawić następująco: zbiorowi n liczb rzeczywistych $x = \{x_1, \dots, x_n\}$ należy przyporządkować jeden z elementów ze zbioru klas.

Rozpoznawanie jest procesem przydziału nowego elementu – obiektu zapisanego w postaci wektora cech, do właściwej klasy w ustalonym zbiorze klas. Zakłada się, że zasadnicze cechy każdej klasy są znane. Oczywiście, problem rozpoznawania może być komplikowany przez niedokładne definiowanie klas, częściowe pokrywanie się klas czy losową zmienność cech. Dostępna informacja może się zmieniać od niezbyt pełnego opisu klas do znajomości tylko liczby klas. Ilość i rodzaj informacji o obiektach i klasach, jaką dysponuje się przed przystąpieniem do zadania klasyfikacji, decyduje, w dużej mierze, o wyborze algorytmu klasyfikacji.

Zdefiniowana początkowa liczba cech jest zwykle większa niż ta, jaką dopuszcza się do dalszej analizy. Pierwszym celem prowadzącego klasyfikację powinno być zdefiniowanie tych cech, które decydująco wpływają na prawidłowości charakteryzujące populację. Selekcja cech z możliwie małą stratą informacji skraca czas zbierania danych, ułatwia interpretację wyników, przyspiesza obliczenia. Cechę uznaje się za diagnostyczną wtedy, gdy jej odrzucenie zaburzy klasyfikację uzyskaną z jej udziałem. Dobrym miernikiem różnicowości – siły diagnostycznej cech jest współczynnik korelacji między dwiema cechami. Wysoka wartość współczynnika świadczy o tym, że cechy te niosą podobny zasób informacji, a więc w procesie klasyfikacji wystarczy uwzględnić tylko jedną z nich, ponieważ w podobny sposób będą różnicować klasy. Właściwy dobór cech jest niezwykle trudny, a sposób selekcji bardzo ważny. Jest on równoznaczny z selekcją informacji [7].

Przydatną w procesie badania ryzyka grupę funkcji klasyfikujących prezentują algorytmy, w których zakłada się, że obrazy i klasy są realizacjami zmiennych losowych [1, 2, 6]; obraz jest wielowymiarową zmienną losową i klasa jest również zmienną losową. Założenie losowości obrazów i klas pociąga za sobą istnienie odpowiednich rozkładów prawdopodobieństwa.

Zakłada się, że obrazy w każdej z M klas są zmiennymi losowymi o M różnych rozkładach prawdopodobieństwa, które w dalszym ciągu oznaczmy przez $p(x/i)$ $i = 1, \dots, M$. Przez $p(x/i)$ rozumie się tu prawdopodobieństwo warunkowe a priori (jeśli x może przyjmować continuum wartości, to przez $p(x/i)$ oznacza się funkcję rozkładu gęstości prawdopodobieństwa) pojawienia się obrazu x pod warunkiem, że należy on do klasy i .

Zakłada się, że istnieje prawdopodobieństwo a priori wystąpienia i -tej klasy p_i , $i = 1, \dots, M$.

²⁶ Jedną z bardziej znanych metod klasyfikacji jest metoda taksonomii wrocławskiej, opracowana przez prof. Hugona Steinhausa w latach pięćdziesiątych.

Jeśli odpowiednie rozkłady $p(x/i)$ i p_i , $i = 1, \dots, M$ istnieją i są znane, to dysponuje się pełną informacją probabilistyczną o obiektach (obrazach) i klasach.

Dla określenia funkcji klasyfikujących w rozważanym przypadku można zastosować metody statystycznej teorii decyzji. Podejście takie implikuje zdefiniowanie pewnej funkcji $\lambda(i/j)$ $i, j = 1, \dots, M$, zwanej funkcją strat, która reprezentuje stratę wynikłą z zaklasyfikowania obrazu do klasy i , gdy w rzeczywistości należy on do klasy j .

Przez $p(j/x)$ oznaczmy prawdopodobieństwo, że dane x należy do klasy j . Wówczas wyrażenie

$$L_x(i) = \sum_{j=1}^M \lambda(i/j) p(j/x) \quad (2)$$

nazywa się średnią stratą warunkową.

Algorytm zalicza obraz do tej klasy i_0 , która minimalizuje wartość $L_x(i)$. Schemat postępowania w niniejszym algorytmie jest następujący:

1. określa się obraz x .

2. oblicza się $\bigwedge_{i=1,2,\dots,M} L_x(i)$.

3. podejmuje decyzję, że x należy do klasy $i_0 \in \{1, 2, \dots, M\}$, dla której

$$L_x(i_0) = \min_{i=1,\dots,M} L_x(i). \quad (3)$$

Postać funkcyjna podanego algorytmu zależy w dużej mierze od postaci funkcji $\lambda(i/j)$. Bardzo prosty algorytm uzyskuje się dla tzw. „0-1” funkcji strat.

Niech dla $i, j = 1, \dots, M$

$$\lambda(i/j) = \begin{cases} 0 & \text{dla } i = j \\ 1 & \text{dla } i \neq j. \end{cases} \quad (4)$$

Po podstawieniu teraz w miejsce $\lambda(i/j)$ zero-jedynkowej postaci funkcji strat otrzymuje się, że

$$l_x(i) = \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^M p(x/j) p_j = p(x) - p(x/i) p_i. \quad (5)$$

Otrzymane w ten sposób wyrażenie jest podstawą algorytmu rozpoznawania, a mianowicie:

1. określa się obraz x .

2. $\bigwedge_{i=1,\dots,M}$ oblicza się $p(x/i) \cdot p_i$.

3. podejmuje decyzję: obraz x należy do tej klasy $i_0 \in \{1, 2, \dots, M\}$, dla której $p_{i_0} = \max_{i=1,\dots,M} (p(x/i) p_i)$.

Literatura na temat teorii rozpoznawania i klasyfikacji obiektów jest bardzo bogata. Jej szybki rozwój datuje się od początku lat sześćdziesiątych.

PRZYKŁAD - ocena poziomu ryzyka spółki X.

Przedsiębiorstwo X będzie klasyfikowane do jednej z trzech klas:

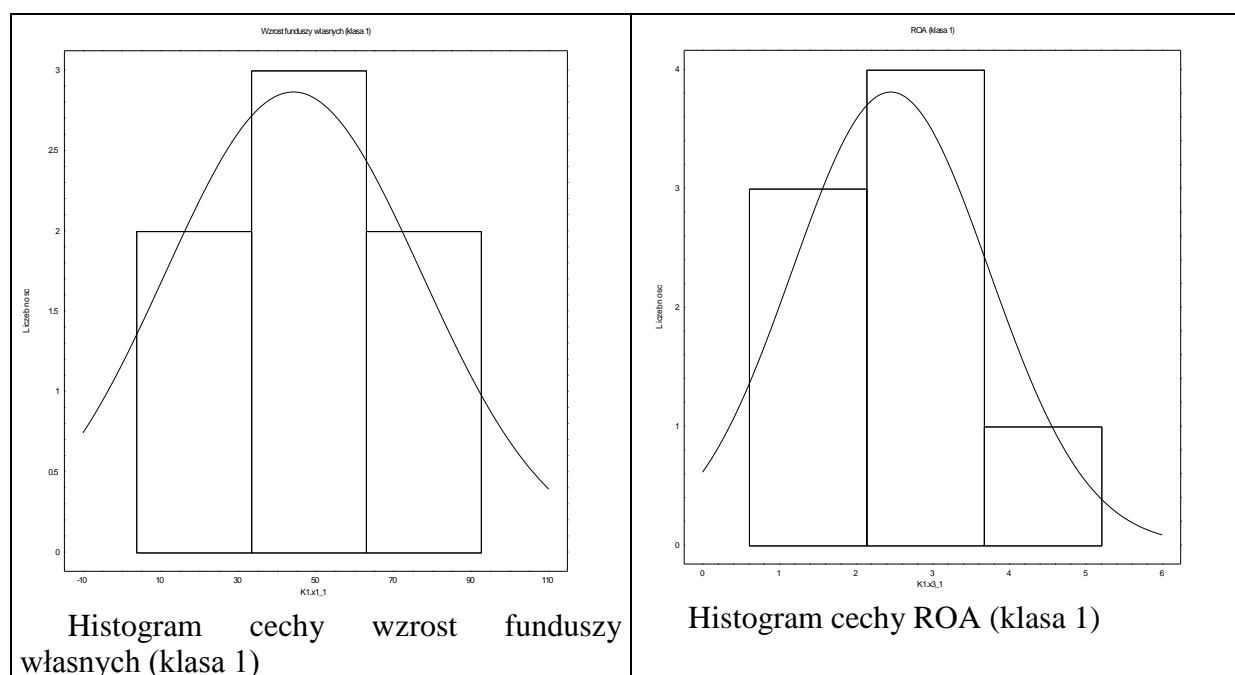
ω_1 – niski poziom ryzyka (dobra kondycja finansowa),

ω_2 – średni poziom ryzyka (średnia kondycja finansowa),

ω_3 – wysoki poziom ryzyka (zła kondycja finansowa).

Do oceny poziomu ryzyka spółki X w pierwszej kolejności wybrano 22 wskaźniki finansowe. Ciąg uczący składał się z 13 spółek. Po selekcji danych, do dalszej analizy wybrano 5 wskaźników. Założono, że warunkowe funkcje gęstości są rozkładami normalnymi, a wskaźniki są statystycznie niezależne; założenie sprawdzono testem Kołmogorowa-Smirnowa, który opiera się na porównaniu dystrybucyj empirycznej $S_n(x)$ z dystrybucją hipotetyczną $F_0(x)$ wyspecyfikowaną przez hipotezę zerową.

Rysunek 2 prezentuje wykreślone histogramy dla przykładowych cech wraz z wyestymowaną funkcją gęstości rozkładu prawdopodobieństwa – rozkład Gausa.



Rysunek 2 – Przykładowe wykresy funkcji gęstości dla wybranych składowych wektora cech

Składowe obrazu poddawane klasyfikacji przedstawiono w postaci wektora cech.

$X^T = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5)$, gdzie x_1 - wskaźnik dynamiki funduszy własnych, x_2 - wskaźnik wzrostu kredytów netto, x_3 - wskaźnik ROA, x_4 - wskaźnik marży odsetkowej, x_5 - wskaźnik zamrożenia kapitału.

Ponieważ założono statystyczną niezależność cech, więc łączna funkcja gęstości rozkładu prawdopodobieństwa jest iloczynem funkcji gęstości rozkładów prawdopodobieństwa warunkowego, czyli prawdopodobieństwa, że dane x_i ($i=1, \dots, 5$) należą do klasy ω_j ($j=1, \dots, 3$)

$$f(x/\omega_j) = f(x_1/\omega_j)f(x_2/\omega_j)f(x_3/\omega_j)f(x_4/\omega_j)f(x_5/\omega_j).$$

Założono, że prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych klas p_j jest równe.

$$p_1 = p_2 = p_3 = 1/3$$

Ogólna funkcja gęstości rozkładu prawdopodobieństwa jest postaci:

dla klasy $j = 1, 2, 3$:

$$f(x/j) = \prod_{i=1}^5 \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma_{ij}^2}} \exp\left[-\frac{(x_i - \bar{x}_{ij})^2}{2\sigma_{ij}^2}\right] \quad (6)$$

gdzie σ_{ij} - odchylenie standardowe i -tej cechy klasy j ,

\bar{x}_{ij} - średnia i -tej cechy klasy j ,

x_i - i -ta składowa (cecha) obrazu klasyfikowanego,

Wyznaczone funkcje gęstości rozkładu prawdopodobieństwa jak i określenie prawdopodobieństwa wystąpienia poszczególnych klas dają pełną informację probabilistyczną o obiektach i klasach. Tabela 1 zawiera wyznaczone wartości składowych wektora cech.

Tabela 1 – Wyznaczone dla spółki X wartości wskaźników

Rok	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
1998	98,80	58,70	1,35	4,97	60,30
1999	45,60	43,90	1,16	4,51	67,30
2000	25,70	13,50	1,34	4,03	60,60

Ponieważ klasyfikacji poddawane są wskaźniki finansowe spółki X. za trzy kolejne lata, tj. 1998-2000, dlatego należało stworzyć trzy wektory:

$$x_{1998}^T = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = (98,80; 58,70; 1,35; 4,97; 60,30)$$

$$x_{1999}^T = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = (45,60; 43,90; 1,16; 4,51; 67,30)$$

$$x_{2000}^T = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = (25,70; 13,50; 1,34; 4,03; 60,60)$$

Do wyznaczenia wartości $p_{jf}(x/\square_j)$ wykorzystano arkusz kalkulacyjny Microsoft Excel. Otrzymane wyniki prezentuje tabela 2.

Tabela 2 – Wyznaczone wartości $p_{jf}(x/\square_j)$

1998		1999		2000	
$p_{jf}(x/\square_j)$	Wynik	$p_{jf}(x/\square_j)$	Wynik	$p_{jf}(x/\square_j)$	Wynik
$p_{1f}(x/\square_1)$	3,175E-09	$p_{1f}(x/\square_1)$	6,988E-09	$p_{1f}(x/\square_1)$	3,620E-09
$p_{2f}(x/\square_2)$	2,438E-15	$p_{2f}(x/\square_2)$	1,542E-08	$p_{2f}(x/\square_2)$	1,178E-07
$p_{3f}(x/\square_3)$	6,593E-12	$p_{3f}(x/\square_3)$	9,720E-10	$p_{3f}(x/\square_3)$	9,885E-08

Algorytm klasyfikacji polega na przyporządkowaniu obiektu do tej klasy, dla której prawdopodobieństwo a posteriori jest maksymalne.

Na podstawie otrzymanych wyników można stwierdzić, że spółka X zaliczona została do klasy pierwszej – na podstawie wyników finansowych za rok 1998 – niski poziom ryzyka. Z kolei na podstawie wyników finansowych za rok 1999 i 2000 spółka X została sklasyfikowana do klasy drugiej.

Zaproponowany w referacie sposób oceny ryzyka firmy plasujący organizację względem innych jednostek tej samej branży i działających na tym samym rynku, może być traktowany jako miernik ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstwa. Taka klasyfikacja bardzo często odpowiada rzeczywistej ocenie przeprowadzanej przez inwestorów. Inwestora na ogół nie interesuje, czy ryzyko wynosi 7 punktów, czy 12, czy ryzyko mierzone odchyleniem standardowym wynosi 1,5% czy 6%, interesuje go, czy kondycja finansowa firmy jest dobra, czy nie, czy ryzyko jest duże czy małe w stosunku do innych organizacji gospodarczych tego samego rodzaju funkcjonujących na tym samym rynku. Wykorzystanie zbioru wskaźników finansowych jako zbioru cech opisujących przedsiębiorstwo pozwala jednocześnie określić kondycję finansową przedsiębiorstwa w sposób kompleksowy i zintegrowany. Otrzymany wynik w sposób kompleksowy ocenia sytuację finansową przedsiębiorstwa jako dobrą, średnio dobrą lub złą.

Dyskretna ocena ryzyka utożsamiana jest ze stabilnością i bezpieczeństwem działania jednostki. Daje więc niejako gwarancję stabilności przyszłych efektów. We współczesnej gospodarce o efektywności przedsiębiorstwa decyduje nie tyle sprawność, co efektywność realizowanych przez nie działań. Chcąc osiągnąć efektywność wyższą od konkurencji, przedsiębiorstwo powinno skoncentrować się na wyborze odpowiedniego celu, który umożliwiłby w przyszłości „robienie właściwych rzeczy”. Oczywiście dokonanie nawet najlepszego wyboru celu działania, nie zapewni firmie sukcesu rynkowego. Jest on uzależniony również od sprawności, czyli umiejętności robienia rzeczy we właściwy sposób.

AKNOWLEDGEMENT The paper is sponsored by MNI (Ministry of Science and Computerization); grant No 3 T11F 011 27; (2004 – 2007) “Computer support of the value based management”

Literatura

1. Hellwig Z., Wielowymiarowa analiza porównawcza i jej zastosowanie w badaniach wielocechowych obiektów gospodarczych, PWE, Warszawa, 1981.
2. Knight J.: Value Based Management, McGraw-Hill, New York 1998;
3. Lange O., Optymalne decyzje, Zasady programowania, PWN, Warszawa 1968
4. Nowak E., Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno- gospodarczych, PWE, Warszawa, 1990.
5. Palczewska A., Klasyfikacja Kredyt Banku S.A. na podstawie przeprowadzonej analizy finansowej, praca magisterska napisana pod kierunkiem Z. Wilimowskiej, Politechnika Wrocławska, Wydział Informatyki i Zarządzania, Wrocław 2002.
6. Pluta W., Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym, PWN, Warszawa, 1986.
7. Sobczak W., Malina W., Metody selekcji informacji, WNT Warszawa, 1978.
8. Wilimowska Z., Metodyka budowy efektywnego portfela projektów inwestycyjnych, Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, Wrocław, 1997.
9. Wilimowski Z., Wilimowski M., Sztuka zarządzania finansami, tom II, OPO Bydgoszcz , 2001.
10. Wilimowska Z: Fuzje firm a ryzyko działalności. Ekon. Organ. Przeds. 2000, 51 nr 8.
11. Wilimowska Z: Przedsiębiorstwo jako dynamiczny portfel biznesów, w Przedsiębiorstwo przyszłości – nowe paradygmaty zarządzania europejskiego. [Red. nauk. Irena K. Hejduk]. Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle "Orgmasz" 2003.
12. Wilimowska Z: Ryzyko w wycenie wartości przedsiębiorstwa, w Komputerowo zintegrowane zarządzanie. Zbiór prac pod red. Ryszarda Knosali. [Zakopane, 12-14 stycznia 2004]. T. 2. Warszawa: WNT 2004.
13. Wilimowska Z: Risk modelling in value based management process. Modelowanie ryzyka w procesie zarządzania wartością firmy, w Proceedings of the Fifth Asia-Pacific Industrial Engineering and Management Systems Conference 2004 [Dokument elektroniczny]. Ed. by E. Kozan. Gold Coast, Australia, 12-15 December 2004. Brisbane: School of Mathematical Sciences. Queensland University of Technology, cop. 2004.

In this paper problems of risk measuring are discussed. The risk is understood as uncertainty, possibility that expected benefits will not be achieved, that actual future returns deviate from expected ones follows managerial decision making process. The understanding of the tradeoffs that have to be made between risk and expected return is integral to financial decision making. Managers recognise that the expected return from risky investment tends to be higher than the expected return from less risky investments. Various factors imply the investment effectiveness. Classical models of the risk are based on assumption that return ratios are random or stochastic variables. The nonlinear methods to risk measuring are proposed in the paper. The idea of pattern recognition theory used to the discrete measure of the risk of the company activity defining is presented.

Ograniczenia i użyteczność metod predykcji bankructwa organizacji

Wyjaśniono pojęcia bankructwa, upadłości i niewypłacalności organizacji. Zaprezentowano klasyfikację metod predykcji bankructwa organizacji. Omówiono ich wady i zalety, a w tym kontekście ograniczenia oraz przydatność dla celów zarządzania przedsiębiorstwem.

bankructwo, niewypłacalność, upadłość, predykcja bankructwa, wskaźniki finansowe, metoda predykcji

Problematyka predykcji bankructwa organizacji od dawna nurtuje zarówno praktyków, jak i teoretyków zarządzania. Przedsiębiorcy i ich partnerzy biznesowi, banki i inne instytucje finansowe, a nawet instytucje rządowe są żywotnie zainteresowane posiadaniem wiarygodnego – i możliwie prostego w zastosowaniu zarazem – instrumentu, który z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym pozwoliłby na antycypację trudności przedsiębiorstwa. Efektem tego zainteresowania jest duża ilość różnorodnych metod predykcji bankructwa organizacji. W tym kontekście przedmiotem artykułu będzie prezentacja metod bankructwa organizacji, a następnie enumeracja ich ograniczeń i ocena użyteczności. Rozpocząć jednak należy od wyjaśnienia pojęcia bankructwo.

W potocznym rozumieniu bankructwo organizacji oznacza jej trwałą, trudną w restrukturyzacji stan. Bardziej precyzyjnie zaś, terminu „bankructwo” używa się dla określenia sytuacji majątkowej dłużnika, który stał się niewypłacalny wobec wierzycieli [6, s. 31]. W literaturze bardzo często dla określenia tego trudnego do zoperacjonalizowania stanu stosowane są terminy „upadek”, bądź „upadłość” przedsiębiorstwa. O ile drugi spośród nich jest właściwie używany zamiennie²⁷, o tyle pierwszy – jest pojęciem zdecydowanie szerszym. Według T. Stasiewskiego „...wydarzeniem świadczącym o upadku firmy może być nie tylko ogłoszenie upadłości, ale także dobrowolne postawienie firmy w stan likwidacji w celu zaspokojenia wierzycieli lub też – w warunkach polskich – ugoda bankowa dokonana na podstawie ustawy o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków” [12, s. 628]. Natomiast „...zasadą jest, że upadłość przedsiębiorstwa mającego osobowość prawną sąd ogłasza, gdy trwale nie spłaca ono swoich długów (...) [lub – przyp. A.Z.-K.] gdy jego majątku nie starcza na ich pokrycie. W stosunku do przedsiębiorstwa nie mającego osobowości prawnej warunkiem dostatecznym jest trwale zaprzestanie spłacania długów, bo nie ma ono zwykle warunków do odpowiedniej oceny wartości majątku ze względu na brak wyraźnej różnicy pomiędzy majątkiem przedsiębiorstwa a osobistym majątkiem właściciela lub właścicieli” [3, s. 200-201]. W sytuacji, kiedy upadłość organizacji ogłoszono sądowo mówi się więc o jej bankructwie. Warto jednak zauważyć, że upadłość, w myśl art. 11 polskiego Prawa upadłościowego i naprawczego, może być ogłoszona także w sytuacji niedoboru majątkowego, tzn. gdy zobowiązania organizacji przekroczą wartość majątku, nawet gdy dłużnik na bieżąco je reguluje (!), a więc – potocznie mówiąc – jest w danej chwili „wypłacalny” wobec swoich wierzycieli. Z tego definicyjnego dualizmu wywodzą się dwa

²⁷ T. Stasiewski podkreśla jednak, że w opracowaniach brytyjskich termin „bankructwo” jest zarezerwowany dla osób fizycznych, z tego względu w odniesieniu do osób prawnych posługuje się wyłącznie terminem „upadłość” [Sta, s. 628].

© Anna Zabłocka-Kluczka. 2005

różne podejścia do diagnozowania bankructwa organizacji: przepływowe i bilansowe. Pierwsze z nich zasadza się na rozumieniu niewypłacalności jako trwałej utraty zdolności płatniczej²⁸, oznaczającej w istocie niezdolność przedsiębiorstwa do pokrycia swoich zobowiązań w dającej się przewidzieć przyszłości, drugie zaś – podkreśla fakt, że „wartość (...) zobowiązań [organizacji – przyp. A.Z.-K.] przekracza w dającym się przewidzieć okresie wartość jego majątku” [10, s. 12-13]. W niniejszej pracy akcentowane będzie rozumienie bankructwa jako trwałej utraty zdolności płatniczej, stąd też omawiane będą tylko te metody, które bazują na podejściu przepływowym.

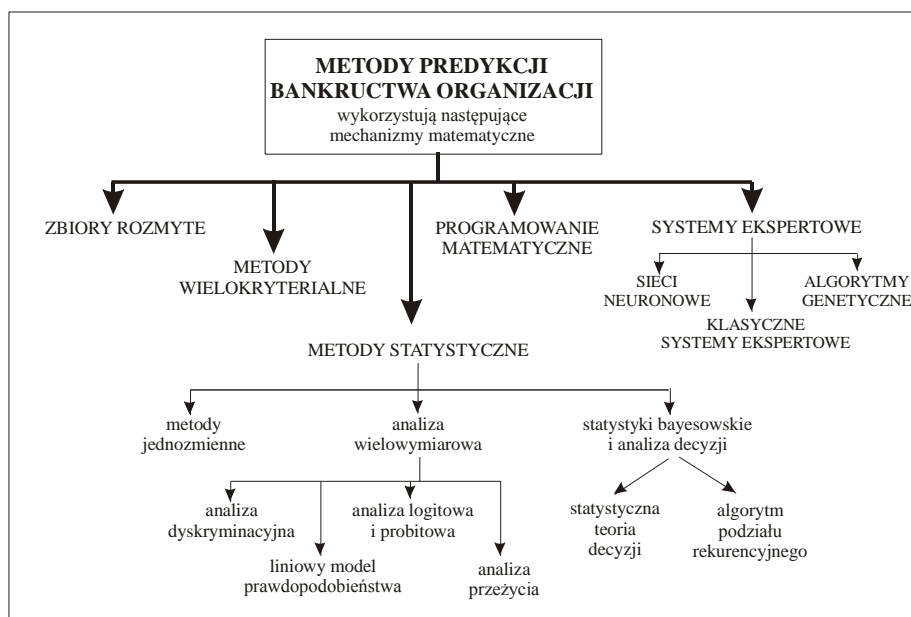
Wynikiem wzmózonego zainteresowania badaczy problematyką bankructwa organizacji jest cały zestaw różnorodnych metod oceny zagrożenia bankructwem organizacji. Nie poddają się one w łatwy sposób uporządkowaniu, czy kategoryzacji. W literaturze czynione są różne próby klasyfikacji metod prognozowania bankructwa organizacji, nie jest jednak łatwo ustalić kryteria opisu metod. Niewątpliwie biorąc po uwagę rodzaj zmiennych przyjmowanych w modelach (metodach) ogół metod predykcji bankructwa organizacji podzielić można na ilościowe, jakościowe i mieszane [16, s. 107-111]. W praktyce bardzo rzadko pojawiają się jednak metody bazujące na zmiennych innych niż finansowe. W literaturze pojawiają się także próby porządkowania metod predykcji bankructwa organizacji według miejsca / kraju ich powstania [9, s. 76-77]. Ma to jednak – jak się wydaje – małą wartość informacyjną, skoro zbudowane są one na kanwie identycznych mechanizmów. Bardziej zasadne wydaje się zatem uporządkowanie metod w kontekście mechanizmu matematycznego, użytego dla budowy modelu oceny zagrożenia bankructwem organizacji. Próby takiej podjęli się C. Zopounidis i A.I. Dimitras, wyróżniając metody i modele predykcji bankructwa organizacji, u podstaw tworzenia których legły następujące mechanizmy matematyczne: jednozmiennne metody statystyczne, analiza dyskryminacji, liniowy model prawdopodobieństwa, analiza logitowa i probitowa, algorytm podziału rekurencyjnego, analiza przeżycia, systemy ekspertowe, sieci neuronowe, metody wielokryterialne [19, s. 6-24]. Uzupełnioną i usystematyzowaną klasyfikację metod predykcji bankructwa organizacji ilustruje rys. 1.

Historycznie najstarszymi metodami zastosowanymi do predykcji kryzysu organizacji były proste jednoczynnikowe modele statystyczne oparte na technikach analizy finansowej, przy czym największy rozgłos na świecie zdobyła sobie propozycja W.H Beavera [17, s. 29]. Trudności w interpretacji i niejednoznaczność uzyskiwanych wyników stały się jednak przyczynkiem do rozpoczęcia prac nad formułowaniem wielowymiarowych statystycznych modeli prognozowania zagrożenia upadłością organizacji. Do metod tej kategorii zalicza się analizę dyskryminacji liniowej²⁹ i wszystkie jej odmiany [2, s. 499; 10, s. 18; 19, s. 9], analizę logitową i probitową [2, s. 503-504; 4, s. 27-28; 19, s. 13], jak również modele prognozowania liniowego [19, s. 13]. Są one najliczniej reprezentowaną grupą metod. W późniejszym czasie dla rozwiązania omawianego problemu zastosowano statystyki Bayesowskie i analizę decyzji (algorytm podziału rekurencyjnego [2, s. 505]) oraz metodę nazywaną analizą przeżycia [2, s. 495-498] - do określenia czasu przeżycia organizacji, tj.

²⁸ Nie należy mylić trwałej utraty zdolności płatniczej z utratą płynności finansowej, rozumianą jako sytuacja, "...w której w danym momencie przedsiębiorstwo nie jest w stanie pokryć swoich wydatków operacyjnych (kosztów działalności) i finansowych (zobowiązań finansowych) z bieżących przychodów i środków zakumulowanych we wcześniejszych okresach" [10, s. 12]. Zaspokojenie wierzycieli jest jednak teoretycznie możliwe w dającej się przewidzieć przyszłości.

²⁹ Najbardziej znaną metodą przewidywania upadłości organizacji, bazującą na jej wynikach finansowych i modelowaniu ekonometrycznym jest metoda zaproponowana przez E. Altmana. Sposób postępowania zaproponowany przez E. Altmana, mimo wielu defektów, znalazł później wielu naśladowców, zaś jego oryginalny model - stał się bazą do porównań wiarygodności kolejnych metod predykcji bankructwa organizacji.

czasu jaki pozostał do przewidywanej niewypłacalności³⁰. Pojawiły się więc wieloczynnikowe modele empiryczno-dedukcyjne, służące do predykcji kryzysu organizacji, i będące wynikiem zastosowania wyżej wspomnianych metod. Dziś już tej grupie metod można nadać miano metod klasycznych.



Rysunek 1 – Klasyfikacja metod predykcji bankructwa organizacji. Źródło: opracowanie własne

Rozwój sztucznej inteligencji dał impuls do prac nad rozwojem metod predykcji bankructwa organizacji bazujących na zastosowaniu klasycznych systemów ekspertowych, sieci neuronowych i algorytmów genetycznych [14, s. 429-445; 15, s. 1421-1439; 19, s. 21]. W tym samym czasie dla rozwiązania problemu predykcji bankructwa organizacji próbuje się stosować programowanie liniowe. Coraz szerszym zainteresowaniem cieszą się też metody analizy wielokryterialnej [19, s. 117-146]. Osiągnięciem ostatnich lat są natomiast modele predykcji kryzysu organizacji oparte na zbiorach rozmytych [1, s. 66; 7, s. 438]. Metody te wydają się być interesującą alternatywą dla wskazanych wcześniej klasycznych metod predykcji kryzysu organizacji. Powstają też podejścia hybrydowe, łączące w sobie kilka wyróżnionych mechanizmów (np. programowanie genetyczne [7, s. 436-451]).

Każda z wymienionych metod bazuje na własnych założeniach i wykorzystuje inny aparat matematyczny, sposób postępowania przy budowie modelu predykcji bankructwa jest jednak bardzo podobny. Najczęściej przyjmuje się dychotomiczny podział badanych organizacji na dwie grupy: organizacje o dobrej kondycji finansowej i organizacje niewypłacalne, a następnie próbuje się znaleźć, istotne czynniki różnicujące obie badane populacje. Punkt wyjściowy stanowi ustalenie zbioru zmiennych diagnostycznych, z których następnie eliminuje się miary o podobnej treści, tj. wielkości skorelowane i miary, które nie różnią się istotnie w obu badanych grupach organizacji. W dalszym kroku postępowanie bywa różne. W przypadku budowy prostych, jednoczynnikowych modeli, wyznacza się graniczne poziomy wskaźników (tzw. cut-off points), a całą procedurę kończy oszacowanie zdolności modelu do prawidłowej predykcji omawianego zjawiska. W bardziej złożonych metodach, opartych na metodach analizy wielowymiarowej, po dokonaniu selekcji wskaźników - w celu uzyskania zbioru zmiennych diagnostycznych - oszacowuje się

³⁰ Jest to metoda o koncepcji odmiennej od wszystkich wymienionych. Najogólniej rzecz biorąc różnica polega na wyborze innego niż dotychczas przedmiotu predykcji. Jest nim czas, jaki dzieli organizację od bankructwa, nie zaś określenie przynależności do grupy organizacji zagrożonych ryzykiem bankructwa, bądź też od niego wolnych.

parametry modelu i buduje się funkcję (dyskryminacyjną, logistyczną), na podstawie której w końcowym etapie analiz wyznacza się syntetyczny wskaźnik, któremu przypisywane jest określone prawdopodobieństwo zajścia omawianego zjawiska. Także w tym przypadku należy wskazać wartości graniczne wskaźnika oraz zadbać o określenie błędu predykcji. W „nowoczesnych” metodach budowa modelu i sposób jego walidacji są już znacznie bardziej skomplikowane.

Ogromna różnorodność metod predykcji bankructwa organizacji nie jest dziełem przypadku. Kolejne metody powstawały bowiem jako odpowiedź na zarzuty kierowane pod adresem metod już istniejących, ich niedociągnięć i ograniczeń. Główne zarzuty kierowane pod adresem poszczególnych metod, ale także ich zalety prezentuje tab. 2.

Duża liczebność i różnorodność metod predykcji bankructwa jest w głównej mierze zasługą ogromnego zaangażowania instytucji zewnętrznych, nie zaś samych przedsiębiorstw. W proces poszukiwania metod predykcji bankructwa organizacji najbardziej czynnie chyba włączyli się dawcy kapitału obcego (banki i inne instytucje finansowe). Udostępnianie przez nich środków finansowych wiąże się bowiem z ryzykiem, tym większym, im mniej jest wiadomo o kondycji potencjalnych kredytobiorców (organizacji). Konieczne było zatem wypracowanie metod oceny solidności klientów, co w praktyce w wielu przypadkach sprowadzało się do oceny zagrożenia bankructwem (ono bowiem definitywnie uniemożliwiało wywiązywanie się organizacji ze zobowiązań finansowych), która stanowiła punkt wyjścia przy budowie systemu klas ryzyka. Przeznaczenie omawianych metod w dużej mierze wpływa też na ich charakterystyczne nachylenie: gros spośród nich zmierza bowiem do uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy dana organizacja cieszy się dobrą kondycją, czy też jest zagrożona niewypłacalnością, mało istotne jest natomiast pytanie, jakie czynniki do takiego stanu doprowadziły. Z tego też względu metody te mają stosunkowo małą wartość informacyjną dla kierownictwa organizacji, które zainteresowane jest przede wszystkim poznaniem – i to z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym – przyczyn niewypłacalności. Tylko wtedy można mówić o świadomym ratowaniu (restrukturyzacji) przedsiębiorstwa.

Większość prezentowanych metod opiera się wyłącznie na danych kwantyfikowalnych, finansowych, a sformalizowany sposób selekcji wskaźników i szacowania wag poszczególnych aspektów zjawiska sprawia, że charakteryzuje je wysoki obiektywizm uzyskiwanych wyników. Posługiwanie się wyłącznie danymi mierzalnymi jest jednak jednocześnie uznawane za jedną z podstawowych wad omawianych metod gdyż "...tym samym znaczna część informacji istotnej (...) nie jest uwzględniona w ocenie" [10, s. 15]. Stąd też wzięły się próby poszukiwania metod, które umożliwiłyby włączenie do modelu także zmiennych o charakterze jakościowym (np. metody logitowe i probitowe, metody wielokryterialne).

Prezentowanym metodom zarzuca się także krótkoterminowość uzyskiwanych prognoz. L.V. Philosophov i V.L. Philosophov podkreślają, że żadna z metod nie precyzuje

Tabela 1 – Główne wady i zalety metod predykcji bankructwa organizacji. Źródło: opracowanie własne.

Metoda	Zarzuty kierowane pod adresem poszczególnych metod	Zalety wyszczególnionych metod
Jednoczynnikowe metody, modele statystyczne	Poszczególne wskaźniki rozpatrywane są oddzielnie, co powoduje trudności w ich interpretacji. Problemy rodziły się, gdy część spośród analizowanych wskaźników przybiera wartości zadowalające, inne zaś sygnalizują wysoki poziom ryzyka bankructwa. Wśród zarzutów pojawia się także nieuwzględnianie różnic branżowych. Ponadto niektórym wskaźnikom uznanym za diagnostyczne wytyka się, że nie niosą jednoznacznej informacji, co w praktyce oznacza, że nie zawsze można im przypisać jednoznaczny poziom ryzyka [10, s. 17].	Jest to niewątpliwie najprostsza i najłatwiejsza w aplikacji metoda
Analiza dyskryminacyjna	Wątpliwości budzi tu sposób doboru zmiennych do modelu, "...a w zasadzie brak uzasadnienia metodologii tego doboru" [10, s. 18], co jest tym ważniejsze, że miarodajność uzyskanych wyników jest silnie zależna od jakości użytego (wyjściowego) zbioru zmiennych oraz od zastosowanej procedury ich selekcji [10, s. 21]. Wśród dalszych zarzutów wymienia się m. in.: nieuwzględnianie dynamiki zjawisk, krótkoterminowość prognoz, konieczność sporządzania różnych modeli dla różnych branż, różnych krajów (z uwagi na np. inną stopę inflacji bądź odmienne zasady rachunkowości) oraz uwzględniania specyfiki rynku, konieczność uwzględniania w analizie struktury organizacyjnej podmiotu, nieuwzględnianie w analizie parametrów subiektywnych, takich jak np. bieżąca koniunktura i jej wpływ na kondycję ekonomiczną organizacji, jakość zarządzania, szanse rozwojowe organizacji, jakoś strategii marketingowej, itd. [5, s. 36-38; 18, s. 36]. Podkreślana jest również niewielka zawartość informacyjna uzyskiwanego wyniku. Rezultat przeprowadzonych analiz w postaci pojedynczej liczby - wartości funkcji dyskryminacji pozwala orzec o możliwości (lub nie) bankructwa, jednak nie ukazuje poszczególnych aspektów kondycji finansowej; nie sygnalizuje trudności w organizacji, które mogą być narzędziem lawinowo narastających kłopotów; nie jest narzędziem, które stanowiłoby pomoc w diagnozie tego, gdzie tkwi groźba bankructwa [5, s. 36].	Wśród zalet analizy dyskryminacyjnej wskazuje się przede wszystkim: - obiektywizm - wszystkie stosowane czynniki są mierzalne, a dobór jest weryfikowany statystycznie, - ograniczenie liczby wskaźników do kilku najważniejszych, - łatwy do interpretacji wynik obliczeń, oraz - wysoką skuteczność [18, s. 36]. W wyniku przeprowadzonych analiz decydent otrzymuje dychotomiczną informację o zagrożeniu bankructwem lub jego braku. Taka klasyfikacja, chociaż istotna, nie dostarcza mu jednak informacji o poziomie ryzyka związanego z bankructwem, tj. o prawdopodobieństwie jego zaistnienia.
Liniowy model prawdopodobieństwa	Wskazuje się bardzo istotne problemy natury statystycznej, związane z aplikacją omawianej metody, wśród których najistotniejsza jest chyba trudność w interpretacji wyników (wyznaczone wartości estymatora takiej funkcji regresji mogą leżeć poza przedziałem (0-1) [19, s. 13], co w praktyce pozbawia je interpretacyjnego sensu).	W porównaniu do analizy dyskryminacji, metoda ta nie zdobyła sobie dużego rozgłosu, być może z uwagi na to, że rezultaty otrzymywane w wyniku jej zastosowania są identyczne z tymi, jakie daje analiza dyskryminacji [2, s. 503].
Analiza logitowa i probitowa	Podobnie, jak w poprzednich metodach, dobór zmiennych diagnostycznych ma tu istotny wpływ na uzyskiwane wyniki.	Pozwalają na wprowadzanie do modelu zmiennych o charakterze jakościowym. Nie wymagają normalności rozkładu zmiennych niezależnych. Ponadto zapewniają także znacznie bardziej użyteczną dla decydenta informację. Wynikiem analiz jest tu wskazanie prawdopodobieństwa bankructwa organizacji.
Algorytm podziału rekurencyjnego	Wśród wad omawianej metody A.I.Dimitras i C. Zopounidis wymieniają cztery najistotniejsze: - przy wprowadzaniu nowej zmiennej (wskaźnika) nie jest sprawdzana dotychczasowa klasyfikacja, co może skutkować ponownym wprowadzeniem zmiennej, która już wystąpiła we wcześniejszych węzłach drzewa, z innym punktem krytycznym (<i>cut-off point</i>); - zbyt duża dokładność może skutkować utworzeniem drzewa, gdzie każda organizacja jest klasyfikowana na podstawie jednego końcowego węzła (wskaźnika),; - zbudowanie drzewa algorytmu podziału rekurencyjnego nie jest proste; - algorytm podziału rekurencyjnego klasyfikuje organizacje według kategorii ryzyka niewypłacalności, nie zapewnia jednak na porównywalności organizacji w tej samej grupie, co znacznie utrudnia ocenę relatywnego poziomu funkcjonowania organizacji [19, s. 19].	Analiza decyzji, prowadząca do budowy drzew podziału rekurencyjnego ma tę niewątpliwą zaletę, że umożliwia prześledzenie i wyjaśnienie przyczyn bankructwa konkretnej organizacji, o ile w węzłach zostaną zastosowane proste (jednoczynnikowe) reguły selekcji. Mimo swojej atrakcyjności nie znalazła jednak szerokiego zastosowania dla predykcji bankructwa organizacji.

Tabela 2 Główne wady i zalety metod predykcji bankructwa organizacji... - c.d.

Metoda	Zarzuty kierowane pod adresem poszczególnych metod	Zalety wyszczególnionych metod
Analiza przeżycia	Nie ułatwia doboru koniecznych przedsięwzięć restrukturyzacyjnych, gdyż – poza wskazaniem czasu przeżycia organizacji - nie pozwala na określenie przyczyn nadciągającej niewypłacalności	Wynikiem analiz jest czas, jaki dzieli organizację od momentu bankructwa. Niewątpliwie jest to informacja istotna, pozwala bowiem na rozsądne zaplanowanie działań antykrzysowych w dostępnym horyzoncie czasu.
Systemy ekspertowe	Budowa takiego systemu nie jest rzeczą prostą, nie jest łatwe bowiem przekazanie wiedzy menedżerskiej decydentów systemowi ekspertowemu. "...Ekspert-człowiek często opiera się na intuicji i nie potrafi dobrze uzasadnić swoich rozstrzygnięć, choć są one poprawne (a przynajmniej dopuszczalne). W tej sytuacji stworzenie odpowiednich reguł wnioskowania jest bardzo skomplikowane" [8, s. 28]. Ponadto "...człowiek-ekspert wykorzystuje, oprócz wiedzy dotyczącej określonego obszaru problemowego, wiedzę ogólną nagromadzoną w wyniku wieloletnich doświadczeń. Takiej wiedzy nie ma system ekspercki" [5, s. 48]. Rodzą się także problemy z interpretacją, kiedy dwie organizacje o takich samych atrybutach przynależą do różnych klas.	Są interaktywne i zorientowane na użytkowników, pracują w trybie bezpośrednim, mogą manipulować danymi i budować modele, potrafią diagnozować problemy, zalecają wariantowe rozwiązania i strategię, uzasadniają swoje diagnozy i zalecenia, a także potrafią uczyć się z poprzednich doświadczeń i powiększać istniejącą bazę wiedzy o informacje uzyskane w trakcie rozwiązywania problemów [8, s. 28-31; 13, s. 497-498].
Sieci neuronowe	Wynik rozumowania sieci neuronowej jest silnie uwarunkowany zawartością informacyjną danych wzorcowych, na podstawie których określone są powiązania między neuronami [5, s. 50]. E. Altman zarzuca im także, że są nie tylko trudne w aplikacji, ale - jeśli chodzi o zastosowanie dla celów podejmowania decyzji - zachowują się jak swoista "czarna skrzynka", co czyni je praktycznie niemożliwym do zaakceptowania dla celów podejmowania decyzji [19, s. 24]. I rzeczywiście w wyniku ich zastosowania otrzymuje się wiarygodną informację o zagrożeniu lub braku zagrożenia bankructwem, brak jednak jakichkolwiek wyjaśnień, co do przyczyn takiego stanu. Nie ma zatem możliwości dogłębnego rozpoznania problemu. Stąd ich mała użyteczność dla celów podejmowania decyzji w omawianym problemie.	Wśród ich zalet najczęściej wymienia się: <ul style="list-style-type: none"> - zdolność uczenia się na podstawie dostarczonego zbioru danych wzorcowych, - brak jakichkolwiek warunków wstępnych i założeń, które muszą być spełnione dla danych służących predykcji (jak np. zgodność z rozkładem normalnym), - brak konieczności podawania sieci reguł wnioskowania, czy też algorytmu, według którego będzie dokonywana ocena, - odporność na uszkodzenia i dużą tolerancję na błędy (co jest zasługą równoległego przetwarzania danych) [5, s. 49-50].
Zbiory rozmyte	Podobnie jak w przypadku sieci neuronowych decydent nie otrzymuje żadnych informacji dotyczących związków przyczynowo-skutkowych, co determinuje małą przydatność omawianej metody dla celów podejmowania decyzji.	W odróżnieniu od większości metod nie wymaga ona żadnych wstępnych czy dodatkowych informacji, ani spełnienia żadnych założeń, jak np. założenia o normalności rozkładu warunkującego poprawność zastosowania narzędzi statystycznych [7, s. 437].
Metody wielokryterialne	Głównym problemem, jaki pojawia się przy aplikacji tego typu metod, jest dobór zmiennych diagnostycznych, ustalenie parametrów modelu oraz wyznaczenie wartości granicznych, rozdzielających populację organizacji na zagrożone bankructwem i o dobrej kondycji finansowej. Jest to jednak trudność, która pojawiała się również przy stosowaniu większości przedstawionych do tej pory metod. Kolejnym, często wskazywanym ograniczeniem jest konieczność bardzo dobrej znajomości ich skomplikowanych mechanizmów i stosowanego aparatu matematycznego. W większości przypadków prawidłowa predykcja przy ich pomocy wymaga współudziału specjalistów z zewnątrz, co w znaczny sposób podnosi koszty ich stosowania.	Cechy charakterystyczne metod wielokryterialnych, tj.: <ul style="list-style-type: none"> - możliwość uwzględniania więcej niż jednej zmiennej diagnostycznej, - możliwość uwzględniania zmiennych zarówno ilościowych, jak i jakościowych, dyskretnych, jak i o charakterze ciągłym, - niezależność modelu od próbki (brak jest specyficznych wymagań wstępnych co do konstrukcji próbki; model zaś może być niskim kosztem modyfikowany i ulepszany przez wprowadzenie danych o nowej organizacji lub zmianę parametrów modelu), - możliwość dostosowania modelu do polityki podejmującego decyzję [19, s. 43-44] czynią je bardzo atrakcyjnymi z punktu widzenia możliwości ich zastosowania w zakresie predykcji bankructwa organizacji.

też, w jakim horyzoncie czasu wystąpi bankructwo (tzn. kiedy należy go oczekiwać - w ciągu roku, dwóch, czy może trzech lat?) [11, s. 375-377].

Jak do tej pory nie znaleziono „idealnej” metody, która łączyłaby w sobie wszystkie zalety omawianych metod i była wolna od posiadanych przez nie wad. Każdorazowo więc decydent musi dokonać wyboru którejś z nich w zależności od przyjętego celu analizy. Niestety, te metody, które wydają się łatwe w zastosowaniu, obarczone są wieloma ograniczeniami, te zaś, które charakteryzuje wysoka wartość prognostyczna, wydają się mało użyteczne dla firm, głównie z powodu trudności w aplikacji, jak i z uwagi na problemy w zdobywaniu danych.

Literatura

1. Ahn B.S., Cho S.S., Kim C.Y., The integrated methodology of rough set theory and artificial neural network for business failure prediction, *Expert Systems with Application*, February 2000, vol. 18 Issue 2, pp. 65-74.
2. Dimitras A.I., Zanakis S.H., Zopounidis C., A survey of business failures with an emphasis on prediction methods and industrial applications, *European Journal of Operational Research*, May 1996, vol.90 Issue 3, pp. 487-513.
3. Dudycz T., Wrzosek S., Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym, wyd. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.
4. Goc R., Systemy wczesnego ostrzegania dla banków komercyjnych. Model logitowy i jego relacja do analizy dyskryminacyjnej, *Bank i Kredyt*, grudzień 1994, s. 26-31.
5. Lasek M., Wielokryterialna ocena kondycji ekonomicznej firm - klientów banków, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1996.
6. Mały słownik języka polskiego, pr. zbior. pod red. S. Skorupki, H. Auderskiej i Z. Łempickiej, PWN, Warszawa 1969.
7. McKee T.E., Lensberg T., Genetic programming and rough sets: A hybrid approach to bankruptcy classification, *European Journal of Operational Research*, 2002, nr 138, s. 436-451.
8. Mulawka J.J., Systemy ekspertowe, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1996.
9. Nahotko S., Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością, AJG – Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz. 2004.
10. Olszewski D.W., Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa - koncepcje i metody oceny, *Bank i Kredyt*, 1992, nr 6, s. 12-23.
11. Philosophov L.V., Philosophov V.L., Corporate bankruptcy prognosis: An attempt at a combined prediction of the bankruptcy even and time interval of its occurrence, *International Review of financial Analysis*, 2002, nr 11, s. 375-406.
12. Stasiewski T., Z-score - indeks przewidywanego upadku przedsiębiorstwa, *Rachunkowość*, 1996, nr 12, s. 628-631.
13. Stoner J.A., Wankel Ch., Kierowanie, PWE, Warszawa 1994.
14. Tam K.Y., Neural network models and the prediction of bank bankruptcy, *OMEGA* 19 (5) (1991), pp. 429-445.
15. Varetto F., Genetic algorithms applications in the analysis of insolvency risk, *Journal of Banking & Finance*, 1998, nr 22, s. 1421-1439.
16. Zabłocka-Kluczka A., Wykrywanie i przewidywanie zjawisk kryzysowych organizacji, rozprawa doktorska, Raport Instytutu Organizacji i Zarządzania PWr serii PRE nr 57, Wrocław 2002.
17. Zarzecki D., Metody oceny zagrożenia bankructwem. Możliwości wykorzystania w Polsce, *Bank* 1996, nr 2, s. 27-33.
18. Zdyb M., Ocena zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością przy zastosowaniu finansowych mierników syntetycznych, cz.1, *Controlling i Rachunkowość Zarządcza*, 2001, nr 4, s. 36-39.
19. Zopounidis C., Dimitras A.I., Multicriteria Decision Aid Method for the Prediction of Business Failure, Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London 1998.

In the following paper terms bankruptcy, collapse and insolvency of an organization were explained. The classification of bankruptcy prediction methods was presented. The advantages and disadvantages of bankruptcy prediction methods were discussed in the context of their usefulness in management of an organization.

Аналіз економічного потоку в управлінні діяльністю корпорації

Розглядаються питання сутності економічного потоку корпорації, аналізу якості переходів між сегментами потоку і визначення його вузьких місць

корпорація, економічний потік, економічний аналіз, коефіцієнт сполучення

При розгляді потоку трансакцій корпорації, як єдиного цілого, виникає необхідність використання нестандартних методів в управлінській діяльності. Зокрема, визначений простір для управлінської творчості надає економічний аналіз.

Область його застосування в рамках управління діяльністю корпорацій досить велика, наприклад, при пошуку оптимального розподілу ресурсів між фінансовим і виробничим потоком на рівні Ради директорів, для контролю виробництва на рівні окремого технологічного процесу.

Питання підвищення ефективності роботи корпоративних формувань в останні роки висвітлювалися в наукових працях: Р. Акоффа, І Ансоффа, Р. Брейлі, А.В. Лотова, К.І. Радченко та ін.

Слід відзначити що в цих роботах дослідженню питань якості функціонування економічного потоку приділялась недостатня увага. На основі економічного аналізу з використанням положень гідродинаміки можна встановити, що при плануванні діяльності корпорації найчастіше економічний потік розглядається не відповідно до логіки бізнесу, а у зворотному напрямку.

Часто це обумовлено умовами виробництва і збуту продукції, коли в залежності від обсягу замовлення чи місткості ринку необхідно розрахувати терміни й обсяги постачання сировини, матеріалів і комплектуючих для своєчасного виконання замовлень.

Простого сіткового планування буває недостатньо, тому що в цьому випадку не враховуються сполучення потужностей на різних вузлах плану і це вимагає додаткового аналізу та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Враховуючи вище означене, завданням даної статті є дослідження сутності економічного потоку корпорації і формування методологічних основ його аналізу, обґрунтування якості переходів між сегментами потоку з використанням коефіцієнта сполучення.

Етап організації економічного потоку складає невід'ємну частину системи корпоративного управління на рівні виробничих процесів. Він полягає в наступному:

- узгодження організаційної схеми потоку;
- узгодження плану ефективності;
- пошук фінансових ресурсів;
- підготовка й узгодження нормативних документів;
- визначення форм взаємодії, впливу;
- визначення дати початку функціонування технологічного процесу;
- підписання договорів;

- призначення керуючого по процесу;
- одержання коштів і початок функціонування.

Для вирішення цієї проблеми економічний потік (рис. 1), можна представити як цілеспрямований рух матеріальних і нематеріальних ресурсів корпорації.

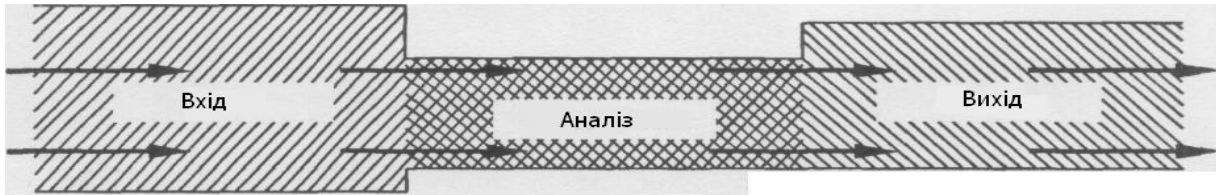


Рисунок 1 - Економічний потік корпорації

У цьому випадку рівняння нерозривності для економічного потоку можна виразити наступною рівністю:

$$g(p, v, S, c_1) = g(p, v, S, c_0) \quad (1)$$

де ρ - щільність економічного потоку, наприклад, продуктивність праці, кількість операцій в одиницю часу;

v - місткість економічного потоку, потреба у фінансових ресурсах на різних етапах економічного потоку;

S - площа перетину економічного потоку, наприклад, кількість пристроїв виконуючих аналогічну операцію в одиницю часу;

c - додана вартість (0 - для попереднього етапу, 1 - для наступного), розширяючи інтервал можна скласти рівняння для всього технологічного процесу.

Розглянемо економічну сутність рівняння нерозривності. Під входом економічного потоку розуміється все різноманіття ресурсів, що залучаються корпорацією для своєї діяльності, наприклад, придбання матеріальних активів, або залучення фінансових ресурсів, одержання інформації і т.п.

Вихід - реалізація потоку, тобто, продаж матеріальних активів, розміщення фінансових ресурсів, використання інформації і т.п.

Однак, на нашу думку, для економічного потоку необхідно повніше проаналізувати показники, що входять у рівняння нерозривності:

- щільність економічного потоку - кількість часу, що приходить на один об'єкт управління в даному сегменті потоку, наприклад, час, необхідний для залучення ресурсів, на загальну кількість джерел залучення ресурсів;
- місткість економічного потоку - потреба в різних ресурсах (у тому числі фінансових) у даному сегменті економічного потоку;
- площа перетину потоку - кількість об'єктів управління в даному сегменті економічного потоку.

Економічний зміст рівняння нерозривності можна проілюструвати наступним прикладом: на вході корпорації збільшилася оборотність заохочуваних ресурсів, для компенсації цього збільшення на виході необхідно збільшити або площу перетину (кількість об'єктів інвестування), або щільність потоку (інвестувати кошти на більш тривалий термін) і т.п.

Тобто, рівняння нерозривності економічного потоку дозволяє проводити комплексний аналіз потоку, його стабілізацію й компенсацію.

Разом із тим, особливість потокового підходу в тому, що він як об'єкт управління використовує процес, тому виникає необхідність контролю не тільки окремих елементів, але і тимчасових взаємозв'язків між ними.

Для цього необхідно, на наш погляд, аналізувати і переходи між елементами потоку.

Для аналізу якості переходів між сегментами потоку пропонується використовувати коефіцієнт сполучення (КС):

$$KC_i = \frac{V_i}{V_{i+1} * P_{Y(i \rightarrow i+1)}}, (i = 1, \dots, N-1), \quad (2)$$

де V_i - обсяг виходу i -го сегмента економічного потоку (наприклад, потужність i -ї компанії по виробництву напівфабрикату для компанії $(i+1)$ в рамках технологічного процесу);

V_{i+1} - обсяг входу $(i+1)$ сегмента економічного потоку (наприклад, потужність $(i+1)$ компанії по переробці напівфабрикату, отриманого від компанії (i) в рамках технологічного процесу);

$P_{Y(i \rightarrow i+1)}$ - нормований перехід між сегментами економічного потоку (наприклад, питомі затрати продукції i -ї компанії для виробництва одиниці продукції $(i+1)$ компанії в рамках технологічного процесу);

N - кількість сегментів економічного потоку (наприклад, компаній у технологічному процесі).

Якщо $KCi < 1$, то даний перехід є "вузьким" місцем економічного потоку й керівництву корпорації необхідно на підставі запропонованих підходів розробити й здійснити управлінські заходи щодо ліквідації напруженості в рамках потоку.

Розглянемо приклад. Припустимо, в технологічний процес включено п'ять компаній, що виготовляють визначений вид продукції. Перші чотири компанії виготовляють напівфабрикати, що переробляються наступною компанією, тобто має місце вертикальна інтеграція компаній. Вихідні дані для розрахунку представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Дані про затрати напівфабрикатів на виробництво продукції

Порядковий номер компанії	1	2	3	4	5
Вихід, ум.од.	100000	20000	120000	63000	
Вхід, ум.од.		30000	32100	39900	2000
Питомі затрати, ум.од.		3	0.6	3.5	28

Результати розрахунків представлені в табл. 2.

Таблиця 2 – Розрахунок коефіцієнта сполучення

Перехід	1-2	2-3	3-4	4-5
КС	1.11	1.04	0.86	1.13

За результатами розрахунку можна зробити висновок, що вузьким місцем у розглянутому потоці є перехід між третьою й четвертою компанією. Таким чином, у сформованих умовах особлива увага при здійсненні управління даним технологічним процесом корпорації, повинна приділятися переходу між третьою й четвертою компаніями.

Отже, за результатами досліджень, проведених у науковій статті, можна зробити наступні висновки, що виділяють особливості аналізу економічного потоку та мають забезпечити ефективність функціонування корпорації:

1. Всеохоплення, тобто максимальне дослідження всіх рівнів та всіх елементів процесу управління економічним потоком корпорації.

2. Безперервність виконання аналітичних процедур на всіх етапах управління технологічним процесом корпорації.

Забезпечення раціонального виконання функцій управління економічним потоком – завдання як методології економічного аналізу, так і менеджерів корпорації.

Таким чином, економічний аналіз забезпечує підвищення інтеграції управління і підвищує рівень прийняття рішень до рівня сукупності елементів потоку. Розвиток методології аналізу економічного потоку дозволяє вивчати не тільки структуру елементів корпорації, але і їх часові та діапазонні характеристики та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Список літератури

1. Акофф Р. Планирование будущего корпораций.- М.: Прогресс, 1985.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия.- СПб.: Питер, 1999.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов.: Пер. с англ. – М.: ЗАО « Олимп-Бизнес», 1997.
4. Лотов А.В. Введение в экономико-математическое моделирование.- М.: Наука, 1984.
5. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 «Облік і аудит»./ За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця – Житомир: ЖДТУ, 2004. - 352с.
6. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник .- 2-ге вид., доп. - Львів: Новий Світ-2000, 2003. - 272с.

Рассматриваются вопросы сущности экономического потока корпорации, анализа качества переходов между сегментами потока и определения узкого места потока.

The problems of the economic flow's essence of the corporation, the analyses of transactions quality between the flow's segments, the determination of the flow's narrow place are studied.

Стратегічний і управлінський контроль в організаційній структурі системи внутрішньогосподарського контролю підприємства

Розкрито роль у структурі внутрішньогосподарського контролю стратегічного і управлінського контролю. Визначено засоби усунення недоліків у системі внутрішньогосподарського контролю та місце нових інформаційних технологій у цій системі.

контроль, внутрішньогосподарський контроль, стратегічний контроль, управлінський контроль, управлінська система, показники, ресурси, підприємство

Сучасний етап розвитку економіки України вимагає розробки і запровадження надійної системи внутрішньогосподарського контролю, який є обов'язковою умовою забезпечення стабільності функціонування підприємства в конкурентному ринковому середовищі. Його завдання полягають у забезпеченні виявлення негативних тенденцій і доведенні інформації про них до керівництва підприємства, яке розробляє необхідні заходи з усунення наявних недоліків.

Організаційна структура внутрішньогосподарського контролю забезпечує обґрунтовану впевненість у результатах його функціонування за умови, коли затрати на здійснення контролю не перевищують отриману від нього вигоду за прийнятних рівнів ризиків в умовах невизначеності. Значно збільшує цінність внутрішньогосподарського контролю визнання персоналом підприємства об'єктивної необхідності такого ефективного контролю. Перевірка надійності контролю проводиться вищим керівництвом і менеджерами підприємства з метою отримання впевненості у досягненні бажаних результатів системою внутрішньогосподарського контролю і призначення, у випадку потреби, необхідних коригувальних дій.

Надійність системи внутрішньогосподарського контролю та забезпечення виконання покладених на нього функцій в умовах ринкової економіки, в значній мірі залежать від його оптимальної структури. Важливе місце в структурі внутрішньогосподарського контролю займає стратегічний і управлінський контроль, які функціонують з метою надання необхідної інформації для вищої і середньої ланок управління підприємств. Розглядаючи питання розробки і впровадження надійної системи внутрішньогосподарського контролю підприємства, ми поставили за мету визначити окремі складові теоретичних основ створення сучасної системи внутрішнього контролю, так як в даний час дана проблематика залишається майже не висвітленою в наукових джерелах. В процесі досягнення даної мети вирішувалися наступні завдання: визначити роль окремих елементів системи внутрішньогосподарського контролю, розглянути необхідність створення оптимальної структури стратегічного та управлінського контролю та обґрунтувати місце нових інформаційних технологій у системі внутрішньогосподарського контролю.

Забезпечення конкурентоздатності підприємства в умовах формування ринкових відносин на Україні залежить від позиції та іміджу, який воно сформувало і над яким працює з огляду на перспективу. Все це відповідає завданням управління,

важливою функцією якого є внутрішньогосподарський контроль. Виходячи з основних завдань управління, визначаються і функції внутрішньогосподарського контролю у працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, проф. Б.Ф. Усач основною функцією внутрішньогосподарського контролю вважає оперативно-профілактичну діяльність адміністрації, обліково-економічних, фінансово-юридичних, виробничо-технічних служб самого підприємства [6, с.65]. В.М. Мурашко вказує на всеохоплюючий характер та оперативність внутрішньогосподарського контролю, що дозволяє одночасно знаходити недоліки в роботі, вживати заходи щодо їх усунення, швидко реагувати на хід операцій та перевіряти конкретних виконавців [4, с.27]. Окремі економісти підкреслюють особливу важливість внутрішньогосподарського контролю “для крупних структур корпоративного типу, тобто з багатьма відносно самостійними підрозділами” [3, с.122]. Це пов’язано з тим, що чим складніша структура управління, тим складніше проконтролювати виконання прийнятого рішення.

Іншою важливою дією внутрішньогосподарського контролю є стратегічний контроль. Завдання внутрішньогосподарського контролю на стратегічному рівні полягають у визначенні впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на процеси, що відбуваються на підприємстві, участь у розробці та здійсненні його стратегії.

Основою розробки управлінських рішень є визначення цілей і завдань, які стоять перед підприємством і характеризують стратегію його цілеспрямованої діяльності. Розробка стратегічних і тактичних планів та програм і спостереження за процесом їх виконання належать до числа важливих функцій управління. Внутрішньогосподарський контроль забезпечує досягнення визначеної стратегії шляхом використання прогностичних і фактичних даних, процесу виявлення відхилень від запланованих показників та надання інформації для прийняття ефективних рішень щодо виявлених відхилень. Тобто внутрішній контроль тісно пов’язаний з іншими функціями системи управління (плануванням, обліком, аналізом тощо) та з процесом прийняття управлінських рішень. Одночасно, надаючи інформацію для прийняття управлінських рішень, внутрішньогосподарський контроль здійснює оцінку якості інших функцій управління - плануванням, обліку, аналізу, організації та мотивації, які передують прийняттю управлінських рішень.

Проф. Р.Н. Ентоні визначив управлінський контроль як процес, з допомогою якого менеджери переконуються, що ресурси отримуються та використовуються ефективно і продуктивно з метою досягнення цілей, поставлених перед організацією [8]. Даним вченим управлінський контроль однозначно відокремлювався від стратегічного та оперативного.

Важливо зазначити, що у 90-х роках минулого століття сфера управлінського контролю підприємства значно розширилася. Він перестав бути прерогативною функцією менеджменту і став представлятися на всіх рівнях управління. Тобто, управлінський контроль в сучасній інтерпретації охоплює всі рівні управління, стратегічний контроль здійснюється в більшості випадків вищим керівництвом, а оперативний – керівниками низових ланок. Крім цього, на початках управлінський контроль був занадто зосередженим на засобах облікового контролю. Проте, на нашу думку, дані бухгалтерського обліку більше придатні для прийняття управлінських рішень, пов’язаних з поточною діяльністю, тобто для оперативного управління.

Важливою організаційною передумовою ефективного внутрішнього контролю на всіх рівнях управління стало створення центрів відповідальності та орієнтація контролю на кінцевий результат діяльності. Виникнення центрів відповідальності зумовив розподіл повноважень у прийнятті рішень між різними рівнями управління та встановлення персональної відповідальності менеджера за величину витрат і результати діяльності, які він контролює.

Здійснення контрольних процедур в межах центрів відповідальності забезпечує ефективну реалізацію управлінських функцій окремими структурними підрозділами з метою виявлення раціональності використання ресурсів, які знаходяться в їх розпорядженні та отриманих результатів. Управлінський контроль у центрах відповідальності дає змогу попередити незаконні та економічно недоцільні операції, виявити відхилення від встановлених параметрів і їх причини та об'єктивно оцінити внесок структурних підрозділів у загальний результат діяльності підприємства.

Контроль у центрах відповідальності побудований за визначеними параметрами, які полягають у наданні можливості керівникам структурних підрозділів відповідати лише за той вид діяльності, що перебуває під їх контролем і по якому є чітко визначені критерії оцінки результатів. Крім цього, при такій організації контролю є необхідним і використання ефективної системи стимулювання. Орієнтація контролю на кінцевий результат діяльності, одночасно передбачає оцінку досягнення проміжних результатів та чинників які позитивно або негативно впливали на досягнення цього результату. Це дає можливість швидко виявити причини недоліків і успіхів, оцінити відповідність їх стратегічним цілям та врахувати у подальшій діяльності.

Традиційні трактування управлінського контролю визначали його як “контроль стосовно прийняття рішень і поведінки всередині організації з метою збільшення прибутку, рентабельності та зміцнення фінансового стану” [11, с.34]. Такий контроль використовував, в основному, документування, регламентацію та розподіл відповідальності, що для нових умов господарювання виявилось недостатнім. Тому ряд авторів [10, 11] акцентують увагу на недоліках традиційного управлінського контролю, а саме:

- орієнтація більше на фінансові показники і неналежна увага до важливих нефінансових даних, необхідних для прийняття стратегічних рішень;
- більше спрямування у минуле, а не у майбутнє, яке ґрунтується на інформації бухгалтерського обліку;
- схильність до короткострокового, а не довгострокового типу рішень;
- недостатня увага дослідженню зовнішнього середовища підприємства.

Серед засобів, які б змогли усунути вказані недоліки традиційного управлінського контролю, було запропоновано збалансовану систему показників (ЗСП), системи взаємної відповідальності та винагороди за досягнуті результати. Вони допомагали здійснювати контроль за досягненням цілей та ефективністю діяльності у різних сферах діяльності.

Концепція збалансованих показників, запропонована американськими вченими Р.С. Капланом і Д.П. Нортоном, надає збалансовану систему фінансових і нефінансових показників для внутрішньофірмових управлінських цілей. Ця концепція дає можливість побачити оцінку підприємства зі сторони клієнтів та акціонерів, визначити які процеси можуть забезпечити підприємству виключні конкурентні переваги та за рахунок чого можна досягти подальшого поліпшення становища підприємства. Тобто крім зв'язку між фінансовими і нефінансовими показниками в цій моделі має місце зв'язок між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства, минулими і майбутніми результатами, стратегічним і оперативним управлінням.

Вчені виділяють два напрями застосування збалансованої системи показників [9, с.4]:

- 1) в цілях управлінського контролю, де ця система допомагає спостерігати і контролювати різні види і напрями діяльності як всередині підприємства, так і ззовні з врахуванням найкращих досягнень у певній сфері лідерами ринку.

2) в цілях стратегічного контролю, коли збалансована система показників дає змогу спостерігати за діяльністю підприємства та розвитком різних видів діяльності з точки зору відповідності обраній стратегії.

Стратегічний контроль спрямований на виявлення проблем і здійснення необхідних коригувань в процесі відстеження реалізації обраної стратегії. На відміну від управлінського контролю стратегічний контроль спрямований на керівництво безпосередньою діяльністю підприємства з точки зору її відповідності стратегії, коли кінцевий результат може очікуватися лише через декілька років.

На етапі стратегічного планування контроль, як функція управління дає оцінку визначеної стратегії з урахуванням соціально-економічних і виробничих умов діяльності та встановлює критерії, які в майбутньому дадуть змогу оцінити результати діяльності підприємства. Відсутність таких критеріїв оцінки досягнення поставлених цілей робить неможливим реалізацію функцій контролю.

Отже, стратегічний контроль як складова частина внутрішньогосподарського контролю може досліджувати питання адекватності прийнятих управлінських рішень, вирішення поставлених завдань та задоволення результатами роботи власників і ділових партнерів та інших зацікавлених осіб лише за допомогою добре продуманої і організованої системи показників. Склад таких показників може, звичайно, змінюватись, виходячи із завдань управління конкретного підприємства, але найважливіші з них можна об'єднати у чотири блоки: фінансовий; інвестицій, навчання і розвитку; внутрішніх бізнес-процесів; покупців.

Фінансовий блок передбачає розрахунок і оцінку коефіцієнтів зростання, рентабельності та собівартості продукції. Блок інвестицій, навчання і розвитку включає дослідження обсягів інвестицій та зношеності виробничих фондів, розрахунок коефіцієнтів плинності робочої сили, стажу роботи, рівня оплати та ін. У блок внутрішніх бізнес-процесів входять показники, які пов'язані з технологією виробництва (коефіцієнт використання потужностей, виробництва, простоїв, виходу продукції, втрати сировини тощо). Показники блоку покупців визначають обсяг реалізації, частку на ринку, якість продукції, виконання замовлень та ін. По всіх цих блоках показників встановлюється мінімальне, максимальне та фактичне значення, а також дається нормалізована оцінка. До кожного блоку доцільно включати найбільш важливі показники, які дозволяють оцінювати реалізацію стратегії та виконання поставлених завдань.

Інтерактивна система показників є характерною для підприємств, які дотримуються активної поступальної стратегії, розширюють ринки збуту, збільшують обсяг продажу. Підприємствами з пасивною оборонною стратегією, спрямованою на зміцнення позицій і підтримання існуючого становища, використовується діагностична система показників. При чому на перший план сьогодні висуваються соціальний та організаційний фактори діяльності з врахуванням людського фактора в управлінні підприємства.

Важливою передумовою організації ефективної системи внутрішньогосподарського контролю є раціональна організація інформаційних потоків і ресурсів підприємства з використанням комп'ютерної техніки й нових інформаційних технологій та впровадженням комплексної системи управління. Відсутність контролю інформаційних потоків може спричинити зниження продуктивності виробництва та якості управління ресурсами, негативний вплив на конкурентоздатність та інвестиційну привабливість підприємства.

Як показали дослідження, проведені незалежними експертами, впровадження сучасних систем управління промисловим підприємством сприяють скороченню витрат на розробку і виготовлення продукції, скороченню виробничого циклу, зниженню

випадків повторної обробки і рівня складських запасів, зменшенню витрачання матеріалів та собівартості продукції, зниженню дебіторської заборгованості тощо [7, с.24].

В багатьох випадках вітчизняні підприємства використовують інтегровані системи управління, які є адаптованими до наших умов зарубіжними програмними продуктами (Exact, Scala, Platinum ERA, Ахapta, SAP/R3 тощо). Із вітчизняних подібних розробок можна назвати лише FinExpert, Галактику, Флагман. Інтегровані системи управління включають в себе певну сукупність підсистем, зокрема, управління фінансами, матеріальними ресурсами, виробничими процесами, якістю, проектами, сервісним обслуговуванням, персоналом.

Вони дозволяють значно підвищити ефективність внутрішньогосподарського контролю. Для прикладу фінансова підсистема, яка включає фінансове планування, фінансовий контроль, контроль і реалізацію фінансових процесів (операцій), дає змогу оперативно виявляти відхилення від запланованих показників, забезпечити контроль за господарськими операціями на всіх фазах облікового процесу від моменту реєстрації до складання звітності, аналізувати рух грошових коштів, слідкувати за дотриманням економічних нормативів та облікової політики підприємства.

Із названих вище інтегрованих систем управління найкращою на сьогодні вважається “Аксапта” фірми “Майкрософт”. Вона має багато можливостей контролю користувачів шляхом розподілу відповідальності та обмеження доступу, обліку за центрами відповідальності, бюджетного контролю тощо і дозволяє врахувати всі особливості управління. Функції планування, обліку та контролю у системі “Аксапта” можуть здійснюватися за різними видами виробництва – позамовне виробництво, попроцесне виробництво, реалізація довгострокових проектів.

Динамічна модель підприємства являє собою сукупність взаємопов’язаних бізнес-процесів, які є, по суті, сукупністю різних операцій використання ресурсів з метою виробництва продукції як для власних, так і сторонніх потреб. Внутрішньогосподарський контроль як складова система управління підприємства досліджує ефективність здійснення бізнес-процесів, які відбуваються на ньому із врахуванням можливих значень параметрів контрольних моментів бізнес-процесів. Графічне представлення бізнес-процесів згідно з методологією функціонального моделювання IDEFO [5] може бути подано у такому вигляді:



Рисунок 1 - Графічне представлення бізнес-процесів.

Тобто в даному випадку маємо керований функціональний блок взаємопов’язаних видів діяльності (операцій) з використанням ресурсів, які перетворюють “входи” на “виходи”. Слід також зазначити, що у поле контролю попадають найбільш важливі бізнес-процеси, які достатньо вивчені і можуть бути формалізовані.

Ще одним важливим питанням надійності системи внутрішньогосподарського контролю є забезпечення конфіденційності облікової інформації підприємства. Законодавство України визначає чотири основні функціональні характеристики

автоматизованих систем: цілісність, конфіденційність, доступність, спостережуваність стану захищеності інформації [1]. Всі вони визначають компоненти захищеності інформації від навмисних або ненавмисних змін, несанкціонованого доступу, можливості виявлення та усунення таких випадків. В той же час інформація повинна бути доступною для користувачів, наділених відповідними повноваженнями.

Захист інформації в автоматизованих системах може бути забезпечений комплексом заходів, про які ми писали раніше [2, с.147-153]. Вони стосуються контролю доступу до автоматизованих систем і цілісності програмних засобів та інформації, що обробляється, реєстрації й обліку роботи користувачів, шифрування конфіденційної інформації, забезпечення антивірусного захисту як програмних продуктів, так і інформації тощо.

Таким чином, організаційна побудова системи внутрішньогосподарського контролю в ринкових умовах господарювання вимагає якісно нового осмислення його змісту, ролі та значення в управлінні підприємством. Внутрішньогосподарський контроль слід розглядати як функцію, яка забезпечує якісне визначення та раціональне досягнення цілей і стратегії діяльності підприємства шляхом ефективної реалізації прийнятих управлінських рішень. Управлінський і стратегічний контроль як важливі елементи цієї системи покликані забезпечити надання необхідної інформації для вищої і середньої ланок управління підприємства та сприяти прийняттю виважених управлінських рішень, виходячи із визначеної стратегії діяльності. Важливою передумовою організації ефективної системи внутрішньогосподарського контролю є також раціональна організація і надійний захист потоків інформації в межах комплексної інформаційної системи підприємства.

Список літератури:

1. Закон України "Про захист інформації в автоматизованих системах" від 6.07.1994р.
2. Воронко Р.М. Аудит в умовах розвитку сучасних інформаційних технологій: забезпечення конфіденційності та інформаційної безпеки підприємства // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна, випуск 16. – Львів: Коопосвіта, 2004. – С.147-153.
3. Данилевский Ю.А. Внутренний контроль на предприятии // Финансовый анализ и аудит. – 1997. - №3. – С.121-126.
4. Мурашко В.М. Хозяйственный контроль и комплексная ревизия в торговле. – К.: Выща школа, 1979. – 208с.
5. Р50.1.028-2001. Методология функционального моделирования. – М.: Госстандарт России. 2000.
6. Усач Б., Шмикова Л. Методологічні та організаційні аспекти фінансового контролю України // Вісник Львівської комерційної академії. – Том 2. Частина перша. – Львів: Коопосвіта, 1998. – С.61-66.
7. Цыганок А.В. Системы управления производственными предприятиями // Корпоративные системы. – 2000. - №3. С.24
8. Anthony R.N. Planning and Control Systems: A framework for analysis. – Boston, Ma.: Harvard Graduate School of Business, Division of Research, 1965.
9. Combining EVA with the Balanced Scorecard to improve strategic focus and alignment: 2GC Discussion Paper. – UK: 2GC Limited, 2001. – 7p.
10. Goldenberg H., Hofferker J. Using the Balanced Scorecard to Develop Companywide Performance Measures // Journal of Cost Management. – Fall 1994.
11. Olve N.-G., Roy J., Wetter M. Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard. Chichester, UK: John Wiley and Sons Ltd, 2000.

Раскрыто роль стратегического и управленческого контроля в структуре внутрихозяйственного контроля. Выделено средства устранения недостатков в системе внутрихозяйственного контроля, а также место новых информационных технологий в этой системе.

Had disclosed the role of the strategically and management control. Had located the means to removing the defects in the system of inside control and the place of new information technologies in this system.

Організація обліку і звітності при спрощеній системі оподаткування в умовах реформування податкового законодавства

Згідно з чинним законодавством суб'єкти малого підприємництва мають право на певні пільги і перехід до спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Неузгодженість діючого законодавства підвищує ризик застосування до них фінансових санкцій. Для сприяння подальшому розвитку малих підприємств необхідне реформування системи їх оподаткування

спрощена система оподаткування, платник єдиного податку, валовий дохід, виручка від реалізації

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним з перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування та взаємодія великих, середніх та малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури господарства, що постійно змінюється, є малий бізнес.

Досвід країн, які пройшли етап формування економічних систем, свідчить про те, що мале підприємство є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. Малі підприємства при підтримці з боку держави проявляють себе як гнучкі і витратоефективні, такі, що мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень.

Досвід розвинених країн показує, що малий бізнес грає велику роль в економіці, його розвиток впливає на економічний ріст, насичує ринок товарами необхідної якості, створює нові додаткові робочі місця, тобто вирішує багато економічних, соціальних і інших проблем, тому в економічно розвинених країнах держава надає велику підтримку малому бізнесу.

Активне збільшення кількості малих підприємств у західних країнах почало відбуватися із середини 70-х - початку 90-х років. На сьогодні у найбільш розвинених країнах заходу малі фірми складають 70-90% від загального числа підприємств. Наприклад, у США в дрібному підприємстві зайнято 53% усього населення, в Японії – близько 72%. Про ефективність діяльності малих підприємств свідчить той факт, що на 1 доллар витрат вони впроваджують у 17 разів більше нововведень і розробок чим великі підприємства.

Зростання чисельності малих підприємств почалося в Україні з 1997 року.

Співставлення регіональних показників дозволяє зробити висновки про переважаюче функціональне призначення малих підприємств в регіонах. Так, переважно соціальний ефект малі підприємства мають в Київській, Львівській, Полтавській, Чернігівській, Рівненській та Тернопільській областях. Інституційний

ефект спостерігається в Донецькій, Миколаївській, Херсонській областях. За економічним ефектом діяльності малих підприємств перевага належить місту Києву.

У галузевій структурі малого бізнесу за кількістю підприємств та обсягами випуску продукції провідні місця посідають торгівля і промислове виробництво. В той же час уповільненість та диспропорційність розвитку малих підприємств в Україні характеризується наявністю суттєвих проблем і перешкод. Основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва, є:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- наявність великої кількості адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово – кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

З метою виходу із економічної кризи та створення умов для розширення сфери ринкових реформ в Україні було розроблено програму державної підтримки малого підприємництва [1].

Важливий її напрямок – впровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка дозволяє здійснювати заміну цілої низки існуючих податків і зборів єдиним податком; спрощувати ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Застосовувати спрощену систему можуть юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно – правової форми, в яких середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує 50 осіб і обсяг виручки за рік не більше 1 млн. грн.

Постановка проблеми. Спрощена система оподаткування ґрунтується на Указі [4], але з іншими законодавчими документами, пов'язаними з оподаткуванням прибутку підприємства, справлянням внесків до фондів соціального страхування та пенсійного забезпечення, місцевими податками зв'язку не досягнуто. Це призводить в практичній діяльності до різних підходів щодо розрахунків з бюджетом з боку працівників податкової служби, органів соціального забезпечення і суб'єктів малого підприємництва. Тобто підвищується ризик застосування фінансових санкцій до малого підприємництва.

Прямо відповідальність за порушення порядку сплати єдиного податку в Указі [4] не зазначено. В п.5 [4] вказано на відповідальність за правильність обчислення, своєчасність подання розрахунків та сплати сум єдиного податку згідно із законодавством України.

Законом [3] передбачено три способи узгодження податкових зобов'язань:

- шляхом подання податкової декларації;
- нарахування зобов'язань контролюючим органом;
- за результатами застосування непрямих методів.

Податкова декларація щодо єдиного податку не подається. Тому зобов'язання зі сплати єдиного податку не повинні узгоджуватись в порядку, встановленому Законом [3]. Виходячи з цього не повинні застосовуватись штрафні санкції і пеня за несвоєчасну сплату єдиного податку. Але в практиці діяльності малих підприємств штрафні санкції все ж мають місце, що свідчить про неузгодженість законів між собою.

Окремі проблеми діяльності та обліку підприємств малого бізнесу висвітлюються у фаховій пресі [9, 10]. Проте недостатньо дослідженими є проблеми, пов'язані з формуванням звітності за умови застосування П(С)БО “% та спрощеної системи оподаткування.

Мета і завдання статті – проаналізувати переваги в організації бухгалтерського обліку за спрощеною формою для підприємств малого бізнесу; зазначити особливості складання скороченої фінансової звітності згідно з П(С)БО 25 [5]; визначити економічну доцільність впровадження спрощеної системи оподаткування.

Для малих підприємств передбачено спрощення бухгалтерського обліку. По – перше, відповідно до наказу [6] вони можуть не використовувати рахунки класу 9; крім цього наказом [7] затверджено спрощений план рахунків бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва, який містить тільки 25 рахунків бухгалтерського обліку. Використання цього плану рахунків бухгалтерського обліку значно скорочує пошук та застосування відповідних кореспондуючих рахунків при опрацюванні первинних документів.

По – друге, підприємства, які обрали спосіб оподаткування доходів за єдиним податком, можуть використовувати методичні рекомендації, які передбачають просту або спрощену форму організації бухгалтерського обліку. Проста форма бухгалтерського обліку пов'язана з використанням одного облікового регістру – Журналу обліку господарських операцій. При спрощеній формі суб'єкти малого підприємництва використовують п'ять відомостей та оборотно-сальдову відомість. В цих регістрах систематизується інформація відповідних первинних документів звітного періоду. Тобто, суб'єкти малого підприємництва – платники єдиного податку мають можливість використовувати спрощені та зручні регістри бухгалтерського обліку, які можна застосовувати і при комп'ютеризації обліку.

Крім того, для суб'єктів малого підприємництва згідно з П(С)БО 25 [5] затверджена спрощена форма фінансового звіту в складі балансу (форма №1-м) і звіту про фінансові результати (форма №2-м).

Аналізуючи форми балансу (№1-м) та звіту про фінансові результати (№2-м), слід відмітити зменшення показників звітності, що також скорочує час, потрібний для заповнення фінансової звітності.

Тобто зазначені нормативно – правові акти значною мірою спрощують на малих підприємствах ведення поточного бухгалтерського обліку, систематизацію та узагальнення його даних, а також складання фінансової звітності

Під виручкою в Указі [4] вважають суму, фактично отриману суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок або (та) в касу за здійснення операцій з продажу. Пояснення, чи включається в цю суму податок на додану вартість, Указ [4] не містить. В той же час Законом [1] обумовлено, що взагалі до суб'єктів малого підприємництва відносяться підприємства, в яких обсяг річного валового доходу не перевищує 500000 євро. Тобто категорії бази оподаткування в Указі [4] і Законі [1] різні. Не зазначається в Законі [1], за якими ознаками визначається валовий дохід. Якщо застосувати визначення валового доходу відповідно до Закону [1], то валовий дохід – це сума доходу платника податку від усіх видів діяльності звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Цю точку зору поділяють як науковці, так і практики[9,10].

Суб'єкти підприємницької діяльності – платники єдиного податку звільняються від сплати деяких податків і зборів. Досить вагому частку серед них займає податок на прибуток. Не сплачують “єдиноплатники” податок на землю, комунальний податок, податок на промисел, збір на видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг тощо.

Результати авторських досліджень. Перед прийняттям рішення про перехід на спрощену систему оподаткування необхідно порівняти між собою податкове навантаження на звичайній системі оподаткування та спрощеній.

Розглянемо на конкретному прикладі з діяльності малого підприємства, що здійснює оптову торгівлю, списковий склад працівників якого – 10 осіб, доцільність переходу на спрощену систему оподаткування.

За квартал поточного року витрати на придбання товарно-матеріальних цінностей з урахуванням ПДВ склали 120000 грн. Реалізація цих товарів була здійснена за 180000 грн. з ПДВ.

Витрати підприємства на транспортування цінностей, оренду офісу, складського приміщення та на господарські потреби склали за квартал 9000 грн. з урахуванням ПДВ. Заробітна плата фізичних осіб за квартал – 7000 грн.

Розрахунки з поставачальниками і покупцями здійснені у безготівковій формі в повному обсязі.

Визначимо, які податки повинно сплатити підприємство за умови роботи на звичайній системі оподаткування.

Валові доходи за квартал складуть 150000 грн. Сума валових витрат в цілому буде становити 117222 грн. 20 коп., враховуючи витрати на придбання товарів у сумі 100000 грн.; з організації господарської діяльності підприємства – 7500 грн.; пов'язані з нарахуванням заробітної плати та відрахуваннями до фондів соціального страхування та пенсійного забезпечення – 9671 грн. 20 коп.; комунальний податок в сумі 51 грн.

Враховуючи різницю між валовими доходами та валовими витратами база оподаткування податком на прибуток складе 32800 грн. Таким чином сума податку на прибуток буде складати 8200 грн.

Комунальний податок до бюджету підприємству при звичайній системі оподаткування потрібно сплатити в сумі 8251 грн.

Підприємства, що впроваджують спрощену систему оподаткування мають право самостійно обирати одну з ставок єдиного податку – залишаючись платниками ПДВ, чи стаючи неплатниками ПДВ.

У 2005 році згідно з Законом [2] до набрання чинності законом про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності платники єдиного податку сплачують страхові внески на загальнообов'язкове державне соціальне та пенсійне страхування в порядку, передбаченому для підприємств, що перебувають на звичайній системі оподаткування зі сплатою єдиного податку у розмірі 50% діючих ставок.

Тобто, якщо підприємство лишається платником ПДВ, сума єдиного податку у розмірі 3% 5400 грн.

Таким чином загальний рівень податкового навантаження зменшиться на 2851 грн.

Якщо порівнювати ці дані з оподаткуванням в 2004 році, то перехід на сплату єдиного 6% податку був би для малого підприємства економічно недоцільним. За ставкою 6% сума єдиного податку склала би 10800 грн., внески до фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві – 95 грн. 20 коп. Тобто загальне навантаження при впровадженні спрощеної системи оподаткування збільшилось би на 2644 грн. 20 коп. Тому, кроки держави в зменшенні податкового навантаження на суб'єкти малого підприємництва можна розцінювати як позитивні.

В подальших планах реформування податкової системи для малих підприємств застосування як бази для нарахування внесків до фондів соціального страхування та пенсійного забезпечення мінімальної заробітної плати. Але проблеми створення більш сприятливого податкового середовища для платників єдиного податку лишаються.

Висновки. До основних напрямків вдосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва належать:

- чітке визначення в законодавстві порядку сплати внесків на загальнообов'язкове державне соціальне забезпечення, бази для нарахування таких внесків, а також уточнення її у зв'язку із зазначенням ставки єдиного податку, що сплачується цими платниками;
- запровадження норм, що унеможливають подвійне оподаткування при застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- приведення окремих норм законодавства про державний бюджет у відповідність з нормами Бюджетного кодексу України.

Список літератури

1. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000р. № 2063 – III.
2. Закон України “Про державний бюджет України на 2005 рік” від 23.12.2004 р. № 2285 - IV
3. Закон України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000р. № 2181 зі змінами та доповненнями.
4. Указ Президента України “Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” від 3.07.1998 р. № 727 зі змінами та доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансів звіт суб'єкта малого підприємництва”. Наказ Міністерства Фінансів України від 30.11.2000 р. № 304.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. № 291 зі змінами та доповненнями
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій, суб'єктів малого підприємництва. Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. №186.
8. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422.
9. О. Габрук. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: економічна мотивація її застосування на підприємстві.// Бухгалтерський облік і аудиту. –2002. - №11, с. 50-54.
10. С.Строй. Як зізнатися чи вигідно підприємству перебувати на спрощеній системі оподаткування.// Все про бухгалтерський облік. – 2004. – 116, с. 9-10.

In keeping with acting legislation, small businesses have a right for certain privileges and Transition to the simplified taxation system, accounting and reporting. A lack of coordination of acting legislation raises risk of applying financial sanctions. It is necessary to reform the taxation system in order to promote the development of small business.

Согласно с действующим законодательством субъекты малого предпринимательства имеют право на определенные льготы и переход к упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности. Несогласованность действующего законодательства повышает риск применения к ним финансовых санкций. Для содействия последующему развитию малых предприятий необходимо реформирование системы их налогообложения

Процедури заключного етапу контролю виробничих витрат на підприємствах житлово-комунального господарства

У статті запропоновано процедури заключного етапу контролю виробничих витрат на підприємствах житлово-комунального господарства в умовах системи управління за відхиленнями. **внутрішньовиробничий контроль, процедура контролю, заключний етап контролю, відхилення витрат.**

Головним аспектом, що визначає дієвість та ефективність внутрішньовиробничого контролю є технологічний. Саме він визначає перелік принципів, методичних прийомів та способів контролю на яких базується загальна система контролю витрат на виробництво. Технологічному впорядкуванню підлягають всі етапи контрольного процесу: підготовчий, процедурний, заключний. Рациональна технологія контрольного процесу суттєво підвищує його роль в загальній системі управління витратами на виробництво у житлово-комунальному господарстві (надалі за текстом – ЖКГ).

Основною умовою, що забезпечує цілісність системи контролю є технологічний поділ на підготовчий, процедурний та заключний етапи. На першому етапі контрольна інформація проходить декілька стадій підготовки: формуються контрольні номенклатури, визначається повнота та вірогідність даних про фактичне виробниче споживання, здійснюється арифметична та логічна перевірка інформації, формуються відповідні носії контрольної інформації. Другий етап передбачає опрацювання підготовлених на першому етапі даних за допомогою різних прийомів та способів контролю. Завдання другого етапу – визначити відповідність виробничого споживання заданим оптимальним параметрам (нормативні або планові витрати – в залежності від поставлених завдань). Третій технологічний етап внутрішньогосподарського контролю вирішує завдання щодо узагальнення результатів процедурного етапу, підготовки висновків та пропозицій направлених на оптимізацію витрат на виробництво.

Питання конкретизації та системного закріплення процедур внутрішнього контролю виробничих витрат широко обговорюється у вітчизняній [3, 9, 10, 11, 12, 13] та зарубіжній [1, 14] спеціалізованій літературі. При цьому, певна увага приділяється процедурам заключного етапу контролю [13, с.201; 14, с.32]. Дані розробки є основою для подальших досліджень та, на нашу думку, повинні бути розвинуті у галузевому контексті.

Формулювання технології контролю витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ тісно пов'язано з конкретизацією контрольних процедур завершального (заключного) етапу. На цій стадії контрольна інформація, щодо якої були застосовані механічні та переробні процедури, зазнає опрацювання, що носить, переважно, творчий характер.

Ми виходимо з того, що база контрольних даних процедурного етапу контролю

витрат на виробництво містить повну і достовірну інформацію про відхилення, яка заданим чином згрупована, оцінена та ідентифікована по відношенню до винуватців (ініціаторів). Заключна стадія внутрішньогосподарського контролю витрат на виробництво передбачає використання даної інформації у формуванні висновків та пропозицій щодо оптимізації системи виробничих витрат, оцінки ефективності наявного стану виробничого споживання ресурсів.

Саме на заключній стадії контрольного процесу отримані в результаті поточного контролю дані узагальнюються та систематизуються з метою прийняття управлінських рішень, формулюються висновки і пропозиції по налагодженню та оптимізації системи внутрішньогосподарського споживання. Застосування процедур завершального етапу базується на досвіді контрольної роботи, що накопичений на конкретному підприємстві ЖКГ, кваліфікації працівників контрольної ланки системи управління витратами на виробництво тощо.

Для вирішення цих проблем ми пропонуємо власну систему процедур заключного етапу контролю виробничих витрат в умовах управління за відхиленнями. Відхилення виробничих витрат, які визначені на підготовчому та процедурному етапах внутрішньогосподарського контролю, таким чином, проходитимуть методологічно закріплений перелік та послідовність процедур щодо пошуку можливих варіантів усунення (ліквідації).

Заклучна стадія внутрішньогосподарського контролю витрат на виробництво передбачає використання отриманої в ході процедурного етапу інформації у формуванні висновків та пропозицій щодо оптимізації системи виробничих витрат, оцінки ефективності наявного стану виробничого споживання.

На рисунку 1 наведено процедури опрацювання контрольної інформації про відхилення виробничих витрат на заключному етапі контрольної діяльності.

Дана модель передбачає встановлення ієрархії заключного опрацювання зафіксованих відхилень. Інформація про відхилення, що визначені як виправні та значні, підлягає найбільш оперативному аналітичному дослідженню. По даних відхиленнях визначається порядок ліквідації, первісно оцінюються витрати на ліквідацію диспропорцій, встановлюється порядок відповідальності за виявлені порушення. За результатами проведеної контрольної роботи складаються висновки та пропозиції щодо ліквідації виявлених порушень та притягнення до відповідальності винних осіб. Можливе складання проекту наказу (розпорядження) по підприємству щодо усунення виявлених порушень.

Другим етапом обробки інформації про відхилення на заключному етапі є опрацювання даних про не виправні значні відхилення. Інформація за цими відхиленнями вимагає додаткового аналізу програм матеріально-технічного забезпечення, систем оплати праці, технологічних норм, нормативів, кошторисів і т.д. Висновки і пропозиції за цими відхиленнями підлягають окремому документуванню та передачі до системи нормування та планування виробничих витрат.

Незначні відхилення опрацьовуються в поточному порядку (після опрацювання значних відхилень). Суттєве значення при опрацюванні незначних відхилень має первісна оцінка витрат на їх ліквідацію. Порівняння розміру цих витрат з одержаними сумами перевитрат дає можливість визначити необхідність в їх ліквідації або прийняття заходів щодо коригування нормативних параметрів системи виробничих витрат. Відхилення, що визначені системою контролю як незначні, не повинні, на нашу думку, опрацьовуватись в напрямку персональної відповідальності конкретних виконавців. Визначений порядок ліквідації порушень повинен передбачати систему попереджувальних заходів для подальшого уникнення відхилень.

Крім зазначених процедур, процедури заключного етапу повинні, на нашу думку, включати загальну оцінку ефективності системи контролю витрат на виробництво. Дана оцінка проводиться з метою коригування (налагодження) діючої системи внутрішньогосподарського контролю витрат. Особливого значення даний момент організації контрольного процесу має на підприємствах житлово-комунального господарства, де відсутня об'єктивна оцінка ефективності системи внутрішньогосподарського контролю витрат на виробництво.

На підприємствах житлово-комунального господарства керівництво позбавлене необхідної інформації про:

- ефективність виявлення допущених порушень;

Відсутня інформація про відхилення виробничого споживання, що виявлені на стадії первинного контролю. Відповідно немає можливості оцінити ефективність документування виробничих витрат, організації документообігу, правильність та повноту складання контрольних номенклатур первинного етапу.

- відображення виявлених порушень в системі бухгалтерського обліку;

В ході проведених досліджень на більшості підприємств ЖКГ визначено значні обсяги неврахованих відхилень, що компенсуються завищеними нормами природних витрат.

- структуру відхилень;

Відхилення витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ мають складну структуру, що вимагає додаткової деталізації контрольної інформації щодо головних винуватців (ініціаторів), що обумовили загальне відхилення.

- економічні інтереси центрів відповідальності у виявленні порушень;

Монопольний статус підприємств галузі, що досліджується, викликає ситуацію, коли весь обсяг випущеної продукції купується замовниками, а всі понесені витрати компенсуються тарифом на відповідну житлово-комунальну послугу. Дана ситуація нерідко приводить до приховування виробничих перевитрат конкретними виконавцями. Інформація про загальні перевитрати компенсується працівниками облікових служб за рахунок значно завищених норм технологічних витрат.

- ефективність запровадження прийнятих управлінських рішень.

Заключним етапом внутрішньогосподарського контролю витрат на виробництво на підприємствах житлово-комунального господарства необхідно процедурно передбачити контроль виконання окремих управлінських рішень, визначення стану їх виконання. Якщо системою узагальнення результатів контрольної діяльності одержується інформація про відхилення витрат, що раніше піддавались управлінському регулюванню, то система управління витратами на виробництво повинна одержати відповідний сигнал про неналежний стан виконання управлінського рішення або неефективність самого управлінського рішення.

Підсумовуючи вищевикладене, наведений порядок заключного опрацювання відхилень витрат на виробництво на підприємствах житлово-комунального господарства дозволяє:

- встановити ієрархію заключного опрацювання відхилень фактичних витрат від нормативного (заданого) рівня;
- для кожної групи відхилень визначати можливість та економічну доцільність виправлення (усунення);
- системно ув'язати відхилення витрат з конкретним центром відповідальності (порушником);
- визначати порядок усунення порушення виробничого споживання по конкретному відхиленню (факту порушення);
- розробляти на підставі даних заключного етапу контролю результативну

документацію (акти, висновки, пропозиції, накази, розпорядження тощо);

- інтегрувати дані системи внутрішньогосподарського контролю з системою управління виробничими витратами.

Список літератури:

1. Аудит Монтгомери /Ф.Л. Дефилз, Г.Р. Дженик и др.; Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Белобжецкий И.А. Ревизия и контроль в промышленности: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 294 с.
3. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. – К.: Вища школа, 1994. – 364 с.
4. Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В. та ін. Контроль і ревізія: Підручник. – 2 вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2000. — 509 с.
5. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в системе управления предприятием. – К.: Ваклер, 1997. – 967 с.
6. Крисюк В.І., Каленський М.М. та ін. Ревізія і контроль у промисловому підприємстві: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2002. – 126 с.
7. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета. /Б.И. Валуев, Л.П. Горлова, В.В. Муравская и др. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
8. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством: Вопросы теории и практики. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.
9. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
10. Социалистический контроль: методы и проблемы /Н.Г. Чумаченко, Б.М. Биренберг, А.А. Шпиг и др. – К: Наук. думка, 1985. – 252 с.
11. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223 с.
12. Суйц В.П. Внутрипроизводственный контроль. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 127 с.
13. Усач Б.Ф. Аудит: навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2001. – 268 с.
14. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. /Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

В статье предложены процедуры заключительного этапа контроля производственных затрат на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства в условиях системы управления по отклонениям.

The final procedures of control of expenses at the enterprises of housing and communal services in accordance with management by exceptions are proposed in the article.

Учетная политика в субъектах малого предпринимательства

В статье обоснована необходимость разработки учетной политики в настоящее время в России для субъектов малого предпринимательства, а также рассмотрены особенности формирования приказа об учетной политике в малом бизнесе

учетная политика, малого предпринимательство, метод бухгалтерского учета, приказ об учетной политике

Понятие учетной политики, правила ее формирования и раскрытия (придания гласности) устанавливаются Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (Приказ Минфин РФ № 60н от 9 декабря 1998 года), а также статьей 6 «Организация бухгалтерского учета в организациях» Федерального закона «О бухгалтерском учете».

В соответствии с Положением, учетная политика - это выбранная организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности.

Необходимость разработки и принятия учетной политики вызвана, прежде всего, тем, что во многих сферах бухгалтерского учета существует ряд методов, которые могут быть применимы к одной и той же операции. Например, начисление амортизации по основным средствам может осуществляться методом равномерного списания, методом уменьшаемого остатка, методом суммы чисел лет, пропорционально объему произведенной продукции. Для каждой группы основных средств предприятие выбирает наиболее адекватный метод, позволяющий достигнуть соответствия между доходами и расходами. Следовательно, учетная политика - это ряд процедур и методов бухгалтерского учета, выбираемых и последовательно применяемых организацией, считающей, что именно данные процедуры и методы наилучшим образом соответствуют условиям деятельности и требованиям полного представления результатов и финансового положения.

Путем формирования и раскрытия своей учетной политики предприятия реализуют свое право в выборе правил учета и составления отчетности; объясняют ее пользователям порядок получения данных, представленных в формах отчетности; дают возможность потребителям информации составить представление об особенностях хозяйственных процессов, условий деятельности и своевременно узнать об изменениях в них. Также посредством учетной политики пользователи ставятся в известность обо всех фактах отклонения от основополагающих допущений и требований, сформулированных в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации».

Выбранная организацией совокупность способов и методов бухгалтерского учета не должна противоречить законодательным и нормативным документам, принятым на различных уровнях регулирования бухгалтерского учета в России. В то

же время каждая организация вправе на основе анализа и учета своих особенностей самостоятельно формировать оптимальное сочетание способов и методов организации бухгалтерского учета.

В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в России малым предприятиям отводится особая роль. В законодательных и нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет всех организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ, для малых предприятий предусмотрены особые правила и упрощенные процедуры ведения учета и составления отчетности. В частности, упрощенный порядок учета и представления отчетности предусмотрен в Типовых рекомендациях по бухгалтерскому учету для субъектов малого предпринимательства (Приказ Минфина России от 21.12.1998 № 64н). Поэтому малые предприятия при формировании учетной политики могут использовать дополнительные права и преимущества и выбирать те способы и методы ведения бухгалтерского учета, которые нормативными документами предусмотрены только для них. При этом такие особые правила учета могут использовать организации, которые в соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» относятся к субъектам малого предпринимательства.

Законом установлены следующие критерии, по которым организации считаются малыми предприятиями:

- цель деятельности (малыми предприятиями могут считаться только коммерческие организации, то есть те, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли);
- состав учредителей (учредителями малых предприятий, как правило, являются физические лица, доля участия государства и юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 %);
- средняя численность работников за отчетный период. Законом определено, что она не может превышать следующих предельных уровней:
 - в промышленности - 100 человек;
 - в строительстве - 100 человек;
 - на транспорте - 100 человек;
 - в сельском хозяйстве - 60 человек;
 - в научно - технической сфере - 60 человек;
 - в оптовой торговле - 50 человек;
 - в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
 - в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Однако на них не распространяется законодательство о бухгалтерском учете, поэтому они ведут только налоговый учет, а по правилам бухгалтерского учета они учитывают только основные средства и нематериальные активы в случае, если применяют упрощенную систему налогообложения.

На формирование учетной политики влияет множество факторов, в том числе:

- форма собственности и организационно-правовая форма хозяйственной деятельности;
- сфера деятельности;
- величина организации (объемы выпуска продукции, объемы продаж, среднесписочная численность работников);

- особенности деятельности (технологические, коммерческие, финансовые, управленческие);
- кадровое обеспечение (уровень квалификации персонала, в том числе бухгалтерского);
- наличие оргтехники и программного обеспечения;
- хозяйственная ситуация (ситуация на рынке реализуемого товара, свобода ценообразования, выбора партнеров, развитость инфраструктуры рынка, наличие налоговых льгот).

Положение «Учетная политика организации» требует, чтобы при формировании своей учетной политики организация исходила из основополагающих принципов и предпосылок, обязательных для выполнения всеми организациями. Такие предпосылки и принципы названы требованиями и допущениями.

Положением установлены следующие допущения (определенные условия, которыми руководствуются все организации при постановке бухгалтерского учета и которые не должны меняться):

- имущественной обособленности организаций (имущество и обязательства организаций существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этой организации и других организаций);
- непрерывности деятельности организации (организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке). Суть этого принципа состоит в том, что активы и обязательства предприятия, если оно не будет ликвидироваться, оцениваются исходя из исторической стоимости. Данный принцип не соблюдается, если есть намерение ликвидировать организацию в течение года или есть вероятность, что недостаток финансирования приведет к ликвидации (или сокращению объемов деятельности). Это может быть обнаружено при составлении прогноза движения денежных средств в будущем году, когда сопоставление притока денежных средств и оттока свидетельствует о недостатке финансирования, который вряд ли будет покрыт кредитами банков или внешними кредиторами;
- последовательности применения учетной политики (выбранная организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому). В результате применения принципа последовательности учетный подход ко всем сходным операциям будет одинаковым в течение текущего отчетного периода и от одного отчетного периода к другому. Это делает отчеты более объективными и создает условия для более обоснованного сравнения результатов деятельности предприятия. Дело в том, что некоторые объекты могут учитываться несколькими способами, причем допустимыми являются все из них. Например, амортизация может учитываться прямолинейным методом, методом уменьшаемого остатка, и т.д. Если организация будет менять выбранные методы учета амортизации, то это, во-первых, потребует большого количества сложных корректировочных проводок, во-вторых, может сделать показатели отчетности не сопоставимыми. Цель этого допущения – обеспечить пользователей сопоставимыми данными для анализа. Таким образом, от предприятия требуется обдуманный, взвешенный подход к разработке учетной политики, отвечающий специфике его работы.
- временной определенности фактов хозяйственной деятельности (факты хозяйственной деятельности отражаются в бухгалтерском учете того отчетного периода, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами).

Сформированная организацией учетная политика должна соответствовать следующим требованиям:

- полноты (сплошное отражение в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности);
- осмотрительности (большую готовность отражать в бухгалтерском учете предполагаемые расходы и потери, чем возможные доходы);
- приоритета содержания перед формой (отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не только из их правовой формы, но и из их экономического содержания);
- непротиворечивости (соответствие данных синтетического и аналитического учета, а также показателей бухгалтерской отчетности данным синтетического и аналитического учета);
- рациональности (экономное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации).

Учетная политика в организации должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивались уместность, надежность и сравнимость информации, формируемой в бухгалтерском учете.

Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» провозглашено право организаций выбора одного способа ведения и организации бухгалтерского учета из нескольких допускаемых законодательными и нормативными актами, входящими в систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

К способам ведения бухгалтерского учета, принимаемым при формировании учетной политики, по которым законодательством предусмотрен вариантный подход, относятся:

- методы группировки фактов хозяйственной деятельности;
- способы применения счетов бухгалтерского учета;
- приемы организации документооборота;
- способы применения системы учетных регистров;
- способы обработки информации;
- приемы организации инвентаризации;
- методы оценки фактов хозяйственной деятельности;
- методы погашения стоимости активов;
- иные способы, методы, приемы.

Учетная политика разрабатывается каждой организацией самостоятельно и базируется на заданных нормативными документами параметрах. В целях налогообложения организации разрабатывают отдельную учетную политику, руководствуясь правилами налогового законодательства.

В процессе реформирования национальной системы бухгалтерского учета в России происходит переход от жесткой регламентации государством правил учета к их многовариантности. Такой подход непосредственно связан с переориентацией учета на цель - предоставления достоверной информации финансовой отчетности всем заинтересованным пользователям. Достоверное отражение фактов хозяйственной жизни возможно только в случае адекватности учетных методов и процедур многомерной действительности. В условиях современной рыночной экономики наблюдается значительная дифференциация видов хозяйственных операций. Существует множество различных типов предприятий, и каждое из них постоянно сталкивается с разнообразными ситуациями. Предусмотреть все многообразие случаев хозяйственной жизни субъектов экономики в нормативных документах не реально.

Каждое предприятие для достижения достоверного отображения своего финансового положения должно учесть присущие именно ему особенности (стратегию и тактику, структуру управления, виды и объемы деятельности, специфику проводимых операций, формы взаимодействия с клиентами, возможности использования современных средств обработки и передачи данных, и т.п.). Это обуславливает необходимость предоставления организациям права выбора совокупности способов и методов ведения бухгалтерского учета в зависимости от условий хозяйственной деятельности.

Кроме того, не следует забывать, что затраты по ведению учета и составлению отчетности ложатся на сами организации. Поэтому они, с одной стороны, непосредственно заинтересованы в снижении расходов, связанных с учетными процессами; а с другой стороны, только они, исходя из имеющейся ситуации, могут решить, как построить у себя учет, чтобы обеспечить минимизацию затрат по его ведению и наиболее эффективно использовать бухгалтерские кадры.

Для правильного составления учетной политики от организации (главного бухгалтера, бухгалтера) требуется тщательное изучение существующих нормативных актов в части допустимых вариантов учета. Если по какому-либо конкретному вопросу нормативными документами не предусмотрен способ ведения бухгалтерского учета, то организация самостоятельно или при помощи консультационной фирмы разрабатывает соответствующий способ, исходя из нормативных документов по бухгалтерскому учету.

Избранные при формировании учетной политики способы ведения бухгалтерского учета, организация должна раскрывать (придавать гласности) в годовой бухгалтерской отчетности.

Учетная политика организации малого предприятия формируется его главным бухгалтером или бухгалтером. Утверждение производится составлением соответствующей организационно-распорядительной документации: приказом, распоряжением и т. п. Этот документ служит для внутреннего пользования и является связующим звеном между внешним по отношению к организации законодательством по бухгалтерскому учету и ее внутренним законодательством. Приказ или иной организационно-распорядительный документ вводится в действие с первого января года, следующего за годом его утверждения. Положения этого документа применяются всеми подразделениями организации, независимо от их места нахождения. В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (пунктом 8), утвержденным приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34-н, приказ об учетной политике должен включать:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий применяемые в организации счета, необходимые для ведения синтетического и аналитического учета;
- формы первичных учетных документов, используемые для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- методы оценки отдельных видов имущества и обязательств;
- порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- правила документооборота и технологию обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями, а также другие моменты, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Уровень самостоятельности организации в формировании своей учетной политики зависит от множества факторов. Это, прежде всего, форма собственности, организационно-правовая форма хозяйственной деятельности, величина организации. В настоящее время малые предприятия имеют наибольшую степень свободы в выборе

вариантов учета и оценки объектов учета, а также в выборе форм, техники ведения и организации бухгалтерского учета. Вместе с тем, как показывает практика, малые предприятия не всегда используют свои права и преимущества в процессе формирования учетной политики, что, в конечном итоге, отрицательно сказывается на эффективности их деятельности.

Приказ об учетной политике организации состоит, как правило, из трех основных разделов:

- организация бухгалтерского учета;
- техника ведения бухгалтерского учета;
- методика учета основных объектов.

В рамках данной статьи не ставилась цель подробного рассмотрения всех аспектов учетной политики. Отметим только наиболее существенные, с нашей точки зрения, дополнительные допустимые законодательством варианты элементов учетной политики для субъектов малого предпринимательства.

1. Соблюдение основополагающих принципов бухгалтерского учета.

Как уже отмечалось, малые предприятия могут отступать от допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Кроме того, организации, которые уплачивают единый налог по упрощенной системе налогообложения в соответствии с главой 26.2 НК «Упрощенная система налогообложения», (они, как правило, относятся к субъектам малого предпринимательства), могут не применять двойную запись. Поэтому, малым предприятиям целесообразно при формировании своей учетной политики, прежде всего, определиться с тем, будут ли они формировать свою учетную систему на основополагающих принципах бухгалтерского учета или будут отступать от них. Это решение необходимо зафиксировать в приказе об учетной политике.

2. Выбор схемы ведения бухгалтерского учета.

При выборе схемы ведения бухгалтерского учета руководителям малых предприятий целесообразно использовать один из следующих вариантов:

- а) ввести в штат должность бухгалтера;
- б) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру - специалисту;
- в) вести бухгалтерский учет лично.

3. Выбор формы бухгалтерского учета.

Малое предприятие выбирает одну из следующих форм бухгалтерского учета рекомендованных нормативными актами:

- единой журнально-ордерной формы счетоводства для предприятий, утвержденной письмом Минфина СССР от 8 марта 1960 г. N 63;
- журнально-ордерной формы счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций, утвержденной письмом Минфина СССР от 6 июня 1960 г. N 176.
- упрощенной формы бухгалтерского учета согласно Типовым рекомендациям по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

4. Разработка рабочего плана счетов.

Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства малым предприятиям рекомендовано разрабатывать сокращенный план счетов. Поэтому в приказе об учетной политике малые предприятия должны указать, на основе какого плана счетов (типового или сокращенного)

формируется рабочий план счетов малого предприятия. При этом разработанный рабочий план прилагается к приказу об учетной политике малого предприятия.

5. Выбор метода признания доходов и расходов.

Как уже отмечалось, малые предприятия признают доходы и расходы либо по методу начисления, в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), либо по кассовому методу. Решение принимается организацией самостоятельно и фиксируется в приказе об учетной политике. При этом необходимо помнить, что кассовый метод применяется не только для признания доходов, но и для признания расходов. Поэтому затраты, связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг, отражаются на счете 20 "Основное производство" только в части оплаченных материальных ценностей, услуг, выплаченной оплаты труда, начисленных амортизационных отчислений и других оплаченных затрат. При использовании малым предприятием кассового метода учета доходов и расходов по дебету счета 45 "Товары отгруженные" обособленно отражается до момента поступления денежных средств (или имущества) фактическая себестоимость отгруженных (проданных) ценностей (работ, услуг). При поступлении денежных средств дебетуются счета учета денежных средств в корреспонденции с кредитом счета 90 "Продажи", а в случае выполнения обязательств иным способом (договор мены, зачет взаимной задолженности и т.п.) - дебетуется счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" в корреспонденции со счетом 90 "Продажи".

При применении малым предприятием кассового метода в случае неполной оплаты доходов и расходов, финансовые результаты малого предприятия будут отличаться от аналогичных показателей, сформированных исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Рассмотрим на примере механизм отражения на счетах хозяйственных операций при использовании различных методов признания доходов и расходов (Табл. 1)

Таблица 1 – Сравнительная характеристика механизмов отражения на счетах хозяйственных операций при использовании различных методов признания доходов и расходов

№ п/п	Дата	Документ и содержание операции	Метод начисления			Кассовый метод		
			Дебет	Кредит	Сумма	Дебет	Кредит	Сумма
1.	10.01	Товарно-транспортная накладная, приходный ордер, счет-фактура Получены материалы от поставщиков	10	60	20000	10	60	20000
			19	60	4000	19	60	4000
2.	11.01	Требование - накладная Передаются материалы в цех основного производства	20	10	20000	-	-	-
3.	12.01	Накладная, счет-фактура Получена от поставщика покрасочная камера (оборудование, требующее монтажа)	07	60	20000	07	60	20000
			19	60	0 40000	19	60	40000
4.	15.01	Накладная на внутреннее перемещение Передаётся покрасочная камера в монтаж	08	07	20000	08	07	20000
					0			
5.	16.01	Акт о выполненных работах Приняты работы по монтажу покрасочной камеры	08	76	20000	08	76	20000
			19	76	4000	19	76	4000
6.	17.01	Выписка с расчетного счета Частично оплачены материалы поставщику Принят НДС к вычету	60	51	12000	60	51	12000
			68	19	2000	20 68	10 19	10000 2000
7.	20.01	Счет, счет-фактура Принят к оплате счет за электроэнергию	20	60	5000	-	-	-
			19	60	1000	-	-	-
9.	25.01	Акт приемки – передачи основных средств Введена покрасочная камера в эксплуатацию	01	08	22000	01	08	22000
					0			
10.	28.01	Выписка с расчетного счета Получен краткосрочный кредит банке	51	66	15000	51	66	15000
					0			
11.	31.01	Справка бухгалтера Начислены проценты по кредиту	91	66	2000	-	-	-

Продолжение таблицы 1

12.	31.01	Ведомость начисления заработной платы Начислена заработная плата работникам за изготовление продукции (электрооборудование)	20	70	15000	-	-	-
13.	31.01	Справка-расчет бухгалтерии Начислен единый социальный налог	20	69	5340	-	-	-
14.	31.01	Накладная Выпущена готовая продукция (незавершенного производства нет)	43	20	45340	43	20	10000
15.	31.01	Приказ-накладная на отгрузку продукции Вся выпущенная готовая продукция отгружена покупателю, цена продажи 60000, в том числе НДС - 10000.	62 90 90 90	90 68 43 99	60000 10000 45340 4660	45 - - -	43 - - -	10000 - - -
16..	31.01	Выписка с расчетного счета Частично оплачена покупателем готовая продукция (1/2 часть)	51	62	30000	51 90 90 90	90 68 45 99	30000 5000 10000 15000

Как видим из таблицы, при ведении учета кассовым методом, доходы и расходы отражаются в учете только после соответствующего движения денежных средств. Это не означает, что при кассовом методе не надо использовать счета расчетов. Возникновение дебиторской или кредиторской задолженности, как правило, совпадает с ее погашением. Так, если в феврале будет выплачена заработная плата за январь, то она будет начислена также в феврале. Таким образом затраты на оплату труда за январь будут относиться к февралю.

Кассовый метод признания доходов и расходов, разрешенный субъектам малого предпринимательства нормативными актами по бухгалтерскому учету следует отличать от кассового метода определения доходов и расходов, предусмотренного Налоговым кодексом. Налоговым Кодексом предусмотрен порядок определения доходов и расходов для целей исчисления налогооблагаемой, а не бухгалтерской прибыли. Кроме того, кассовый метод признания доходов и расходов для целей бухгалтерского учета могут использовать только субъекты малого предпринимательства. Кассовый метод определения доходов и расходов для целей исчисления налога на прибыль имеют право применять только те организации, в которых сумма выручки от реализации за предыдущие четыре квартала не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал.

6. Установление порядка начисления амортизации основных средств.

Малым предприятиям разрешено применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства (обращения) в размере, в два раза превышающем нормы. Кроме того, субъекты малого предпринимательства могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости основных средств со сроком службы более трех лет. Следует отметить, что ускоренная амортизация для субъектов малого предпринимательства предусмотрена только для целей бухгалтерского учета. Амортизацию основных средств для целей включения ее сумм в расходы организации при формировании налогооблагаемой прибыли, необходимо начислять по нормам, установленным Налоговым кодексом (глава 25).

7. Состав бухгалтерской отчетности.

Так как малым предприятиям разрешено представлять отчетность в сокращенном виде, в приказе об учетной политике необходимо указать перечень представляемой годовой и промежуточной отчетности.

8. Отражение в отчетности информации по сегментам.

Положением по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000) предусмотрена обязанность организаций выделять отчетную информацию по сегментам (операционным или географическим). Но при этом указывается, что Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства. Поэтому

малые предприятия указывают в учетной политике, применяют они или не применяют при подготовке бухгалтерской отчетности Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам».

9. Отражение в отчетности условных фактов хозяйственной деятельности.

Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» (ПБУ 8/01) устанавливает порядок отражения условных фактов хозяйственной деятельности. Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства, которые не являются эмитентами публично размещаемых ценных бумаг. Поэтому малым предприятиям следует указать в учетной политике, отражают они или нет условные факты хозяйственной деятельности.

10. Учет расчетов по налогу на прибыль.

Начиная с отчетности за 2003 год, организации обязаны по-новому отражать в учете и отчетности расчеты по налогу на прибыль. Это вызвано разделением налогового и бухгалтерского учета, а также различиями налога на бухгалтерскую прибыль от налога на налогооблагаемую прибыль. Порядок отражения в учете и отчетности расчетов по налогу на прибыль установлен положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль». Малые предприятия могут это Положение не применять, то есть они могут отражать в бухгалтерском учете и отчетности расчеты по налогу на прибыль, рассчитанному исходя из прибыли налогооблагаемой (как было ранее). То есть, в отличие от других организаций, малые предприятия могут применять один из вариантов отражения в учете расчетов по налогу на прибыль. Выбранный вариант целесообразно закрепить в учетной политике.

Вышеизложенные дополнительные элементы учетной политики для субъектов малого предпринимательства, конечно же, не всегда являются целесообразными. Однако при умелом их использовании, они могут служить оптимизации финансово - хозяйственной деятельности малого предприятия.

В статті обґрунтована необхідність розробки облікової політики в Росії для суб'єктів малого підприємництва, а також розглянуто особливості формування наказу про облікову політику в малому бізнесі.

In the article the necessity of development of registration policy presently in Russia for small business entities is grounded, and also the features of forming of order about a registration policy in small business are considered.

Еволюція інвестиційної привабливості торговельних підприємств

У статті сформульовано ознаки поняття «інвестиційна привабливість», розмежовано контроль, оцінку та аналіз інвестиційної привабливості, удосконалено методологію контролю інвестиційної привабливості торговельних підприємств.

інвестиційна привабливість, контроль, оцінка, стійкість, ліквідність, платоспроможність, рентабельність, ділова активність

Постановка проблеми і зв'язок її з практичними завданнями. Інвестиційна привабливість окремих проектів чи суб'єктів господарювання з урахуванням факторів економічного, політичного і соціального характеру набула нині в Україні важливого значення, зважаючи на значні обмеження інвестиційних ресурсів, відсутність ефективної державної підтримки і необхідність залучення зовнішніх інвестицій.

Обираючи об'єкти для інвестування своїх коштів, інвестори намагаються визначити їх інвестиційну привабливість. Для привернення до себе уваги інвесторів торговельні підприємства змушені надавати їм фінансову звітність для оцінки інвестиційної привабливості потенційних об'єктів вкладення коштів. Як зацікавлена сторона, торговельні підприємства змушені постійно турбуватися про оцінку своєї інвестиційної привабливості та вивчати критерії, якими керуються інвестори та позичальники при виборі об'єктів для інвестування коштів (видачі позичок) і визначенні ефективності їх вкладання.

Аналіз публікацій. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості розглядалися Крупкою Я.Д., Шерстюком О.Л., Бланком І.О., Пересадою А.А., Василюком О.Д. та іншими вченими. Крупка Я.Д., досліджуючи сутність інвестиційної привабливості, виявив, що в сучасній літературі немає чіткого визначення цього поняття.

Мета статті. У цій статті, досліджуючи вищезазначені проблеми, ми поставили перед собою такі завдання:

- 1) дослідити суть поняття «інвестиційна привабливість» і виявити його ознаки;
- 2) систематизувати окремі показники та методики оцінки інвестиційної привабливості торговельних підприємств.

Виклад матеріалу дослідження. Серед визначень інвестиційної привабливості мають місце такі твердження [1]:

- 1) оцінка інвестиційної привабливості повинна дати відповідь на питання куди, коли і скільки ресурсів може спрямувати інвестор у процесі здійснення інвестицій, тобто інвестиційні можливості зіставляються з потребами в інвестиціях;

- 2) інвестиційна привабливість стосується порівняння кількох об'єктів з метою виявлення кращого, гіршого і посереднього, тобто ранжування досліджуваних об'єктів на підставі оцінки спеціалістів (експертів);

- 3) інвестиційна привабливість прирівнюється до оцінки ефективності інвестиційних проектів;

- 4) інвестиційна привабливість – це доцільність здійснення капіталовкладень у

об'єкти інвестування;

5) інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективного розвитку, обсягу і перспектив збуту товарів, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості;

6) оцінка інвестиційної привабливості – система дій потенційного інвестора, спрямована на підбір найбільш перспективних і ефективних проектів, які відповідають його ресурсам і можуть входити до інвестиційного портфеля.

7) Шерстюк О.Л. вважає, що інвестиційна привабливість підприємства, зокрема торговельного, - це характеристика можливості (або імовірності) шляхом внесення інвестицій у підприємство адекватно розв'язувати завдання, необхідні для досягнення мети інвестування [4].

8) Інвестиційна привабливість торговельного підприємства, як і будь-якого іншого об'єкта інвестування, має дві складові - об'єктивну наявність умов функціонування підприємства та їх суб'єктивну оцінку, що надається інвестором.

9) Оцінювання інвестиційної привабливості торговельного підприємства полягає у визначенні ступеня відповідності показників функціонування підприємства, що склалися під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, інтересам інвесторів.

10) Чинники, що визначають рівень інвестиційної привабливості підприємства, постійно змінюються. Це відбувається через те, що, з одного боку, діяльність підприємства, призводить до зміни в обсязі та структурі активів, зобов'язань та капіталу підприємства, а з іншого - певних змін зазнають вимоги самого інвестора до об'єкта інвестування. Зазначені зміни можуть істотно вплинути на обґрунтування, прийняття та реалізацію рішення про інвестування у підприємство. Тому існує необхідність контролю інвестиційної привабливості підприємства з боку інвестора. За результатами проведення контрольних процедур мають бути сформовані висновки про відповідність фактичних показників функціонування торговельного підприємства очікуванням інвесторів. Зазначені висновки є основою оцінки інвестиційної привабливості торговельного підприємства. Процедuru визначення оцінки інвестиційної привабливості торговельного підприємства Шерстюк О.Л. відображає у вигляді схеми (рис.1.) [4].

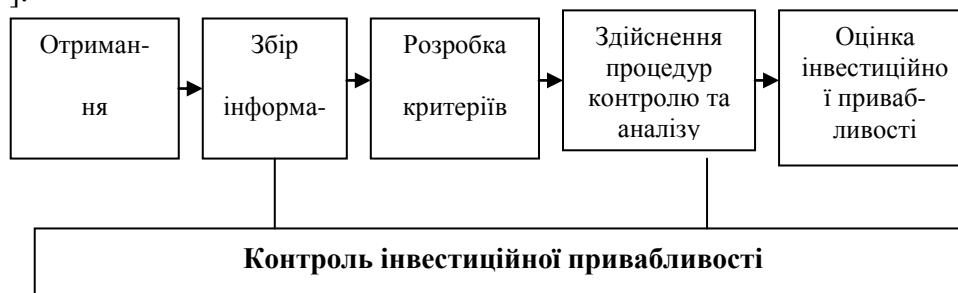


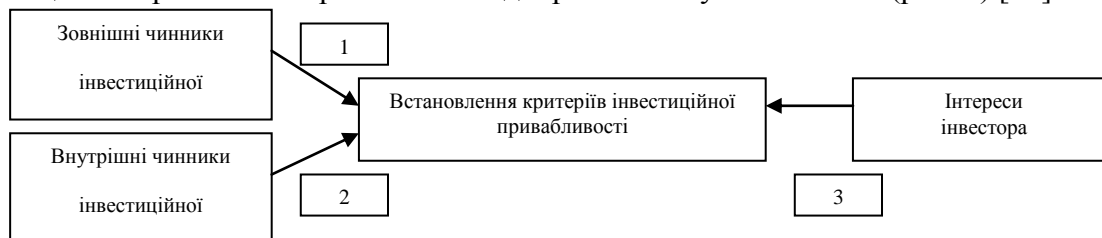
Рисунок 1 - Процедура визначення оцінки інвестиційної привабливості

При прийнятті рішення про інвестування інвестори встановлюють ступінь відповідності прогностичних результатів реалізації інвестиційного проекту, що визначаються з урахуванням впливу показників функціонування підприємства, очікуваним, що визначаються самим інвестором.

У процесі контролю інвестиційної привабливості підприємств очікувані інвестором результати реалізації інвестиційного проекту являють собою визначальні, еталонні характеристики, відповідність яким перевіряється. Виходячи з цього, очікувані результати інвестування у підприємство можна визначити як критерії його інвестиційної привабливості. Критерії інвестиційної привабливості можуть

встановлюватися виключно інвестором, і використовуються суб'єктами контролю інвестиційної привабливості. Таким чином, контроль інвестиційної привабливості торговельних підприємств має на меті визначення ступеня відповідності характеристик їх існування та діяльності критеріям, сформульованим з урахуванням інтересів інвесторів.

Схематично механізм висунення таких критеріїв та їх місце у прийнятті інвестиційного рішення Шерстюк О.Л. відображає наступним чином (рис. 2) [4].



де: 1 - визначення характеристик зовнішніх чинників інвестиційної привабливості;
 2 - визначення характеристик внутрішніх чинників інвестиційної привабливості;
 3 - характеристика інтересів інвестора за умов обмежень, визначених впливом зовнішніх і внутрішніх чинників інвестиційної привабливості.

Рисунок 2 - Механізм формування критеріїв інвестиційної привабливості

За дослідженнями Шерстюка О.Л., при проведенні процедур контролю інвестиційної привабливості торговельних підприємств необхідно дотримуватися наступних принципів:

1. Врахування інтересів інвестора. Реалізація цього принципу передбачає виявлення мети здійснення інвестування, а також визначення сукупності критеріїв, які є важливими з точки зору інвестора.

2. Врахування зміни вартості грошового виразу інвестиційних доходів і витрат з плином часу.

3. Системність і комплексність контролю інвестиційної привабливості, яка полягає у необхідності врахування комплексу критеріїв, визначених з урахуванням інтересів інвесторів.

4. Врахування поточної зміни умов інвестування.

Здійснювати контроль інвестиційної привабливості можуть безпосередньо інвестори або уповноважені ними особи, що володіють необхідними знаннями, методиками, матеріально-технічними засобами. Серед суб'єктів контролю інвестиційної привабливості підприємств визначені суб'єкти аудиторської діяльності. Відповідно до чинного законодавства, в окремих випадках здійснення інвестування у підприємства, зокрема при реструктуризації, передбачене обов'язкове проведення аудиту. На наш погляд, Шерстюк О.Л. неправомірно поряд з контролем вживає термін “аналіз інвестиційної привабливості”. Нами встановлено [6, С. 313-340], що предметом економічного аналізу є причинно-наслідкові зв'язки зміни економічних явищ і процесів, метою – пошук причин відхилень фактичних показників від бажаних після того, як на етапі контролю встановлені такі відхилення. Інвестор же при оцінці інвестиційної привабливості обмежується лише її контролем (рис. 3).

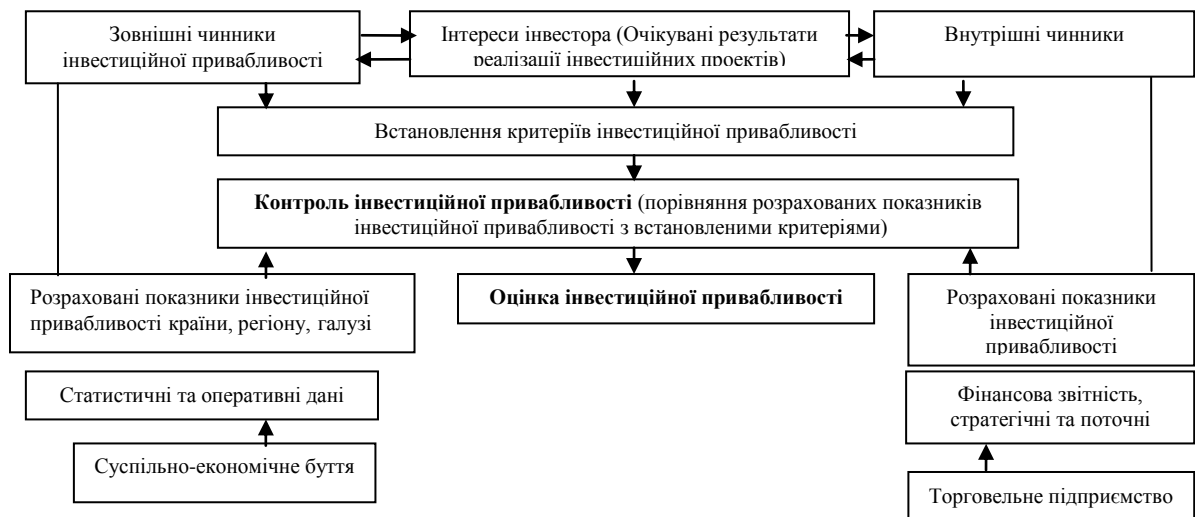


Рисунок 3 - Контроль інвестиційної привабливості

Термін “аналіз інвестиційної привабливості” має право на існування, але цей етап настає вже після того, як зроблена оцінка інвестиційної привабливості. Якщо така оцінка позитивна, то інвестор приймає інвестиційне рішення або не відмовляється від нього. Якщо ж оцінка інвестиційної привабливості виявиться негативною, то інвестор або відмовиться від інвестиційного рішення, або буде шукати причини цього явища (проводитиме економічний аналіз) (рис.4).

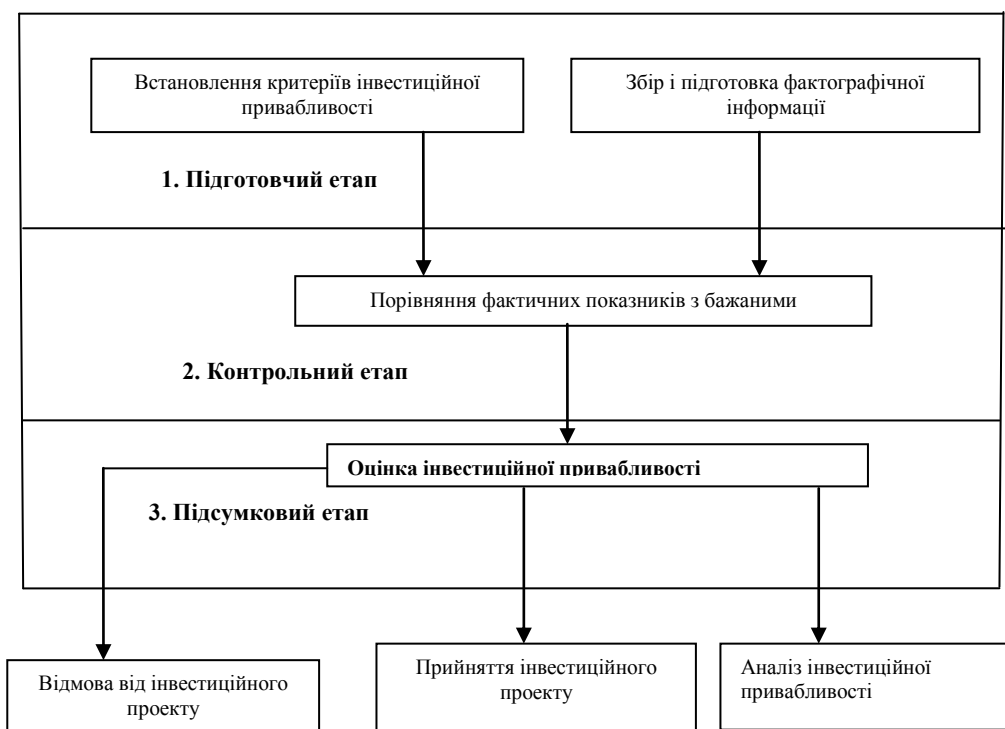


Рисунок 4 - Цикл контролю та аналізу інвестиційної привабливості

Шерстюк О.Л., можливо, під аналізом інвестиційної привабливості розуміє розрахунок коефіцієнтів, які характеризують діяльність та фінансовий стан підприємства чи умови країни, регіону, галузі, проте ми відносимо ці процедури до підготовчого етапу контролю інвестиційної привабливості.

Інвестиційна діяльність передбачає наявність окремих суб'єктів (громадян,

юридичних осіб, держави), які володіють відповідними ресурсами та мають на меті отримання внаслідок їх використання додаткового зиску. Як свідчить практика, саме мета суб'єктів (прагнення до покращення добробуту) є визначальною передумовою здійснення інвестиційної діяльності [4, С. 8-9].

У більшості визначень терміну «інвестиційна діяльність», наведених у нормативних документах та спеціальній літературі, передбачається, що по-перше, це є процес, по-друге, метою цього процесу є досягнення економічного або соціального ефекту. Проте, результат, який очікується внаслідок інвестиційної діяльності не слід обмежувати прибутком або соціальним ефектом, оскільки для реалізації інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності може бути достатнім отримання зиску, що матиме характер, який визначається виходячи з мети функціонування будь-якого суб'єкта.

Мету інвестування - отримання зиску, зокрема економічного, - Шерстюк О.Л. визначає як отримання максимальних доходів за мінімально можливих витрат з витрачанням на це мінімально можливого часу. Отже, можна запропонувати наступну модель розрахунку економічного зиску від інвестування [4]:

$$EZ_i = \sum ED_i - \sum EB_i, \quad (1)$$

де EZ_i - розрахункова величина економічного зиску від інвестування;

$\sum ED_i$ - сума доходів, одержаних інвестором внаслідок інвестування;

$\sum EB_i$ - сума витрат інвестора, пов'язаних з інвестуванням та одержанням відповідного доходу.

Виходячи з моделі, визначеної рівнянням (1), можна зробити висновок про те, що завданнями, які мають бути розв'язані для досягнення мети інвестування, є: максимізація теперішньої вартості доходів, що мають надійти внаслідок реалізації інвестиційного проекту; мінімізація теперішньої вартості витрат, що пов'язані з цим проектом, і, як очікується, будуть мати місце протягом його існування.

При цьому, величина доходів, отриманих внаслідок інвестування дорівнюватиме сумі доходів підприємства, отриманих внаслідок його діяльності. Сума витрат, пов'язаних з інвестуванням у підприємства, складатиметься як з витрат підприємства, зазначених ним під час діяльності, так і з витрат інвесторів. На підставі дослідження Шерстюком О.Л. розроблений перелік витрат, які необхідно враховувати при визначенні ефективності інвестування у підприємства за допомогою показників фінансової оцінки інвестиційних проектів.

Прийняття рішень щодо інвестування у підприємства визначається низкою особливостей, пов'язаних з умовами його функціонування. Вплив зазначених умов на прийняття інвестиційного рішення визначає можливість досягнення мети інвестування.

Підводячи підсумки викладеного вище, можна сформулювати ознаки поняття «інвестиційна привабливість». Зокрема, інвестиційна привабливість:

- 1) досліджується при прийнятті інвестиційних рішень інвестором і позикодавцем;
- 2) визначається при порівнянні декількох проектів інвестиційних рішень між собою;
- 3) критерієм визначення інвестиційної привабливості є очікувані інвестором результати інвестування;
- 4) мета визначення інвестиційної привабливості – пошук інвестором можливостей отримання зиску, зокрема, економічного;
- 5) при визначенні інвестиційної привабливості враховують фактор часу;
- 6) підлягає контролю і аналізу;
- 7) контроль інвестиційної привабливості проводиться задля її оцінки;
- 8) оцінка інвестиційної привабливості є інтегральною;

9) оцінка інвестиційної привабливості – встановлення ступеня відповідності прогнозів реалізації інвестиційних проектів критеріям інвестора;

10) оцінка інвестиційної привабливості є однією із оцінок ефективності інвестиційних проектів;

11) аналіз інвестиційної привабливості може проводитися після встановлення її оцінки.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно проводити в певній послідовності, визначаючи: інвестиційну привабливість країни; інвестиційну привабливість галузі; інвестиційну привабливість регіону; інвестиційну привабливість підприємства; інвестиційну привабливість інструментів фондового ринку; інвестиційну привабливість проекту реальних інвестицій.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства залежить від оцінки інвестиційної привабливості країни, регіону, галузі. У багатьох країнах світу проводиться дослідження економічного розвитку окремих регіонів.

У США дослідження інвестиційної привабливості регіону засновується на оцінках інфраструктури демографічної ситуації і динаміки економічного руху. При цьому застосовуються наступні індекси: економічної ефективності, ділової спроможності, потенціалу економічного розвитку території, умов податкової політики.

У Росії створюються бізнес – карти окремих територій, за допомогою яких можна оцінити інвестиційну привабливість адміністративно – територіальних одиниць країни.

В Україні було створено систему оцінки інвестиційної привабливості регіонів, для чого були розраховані узагальнюючі показники (рис. 6) [7, С.1418].

До групи показників рівня загальноекономічного розвитку включають наступні показники: питома вага регіону у ВВП і НД; обсяг виробленої продукції на душу населення; рівень самозабезпеченості регіону основними продуктами харчування; середній рівень заробітної плати у регіоні; обсяг і динаміка капіталовкладень у регіоні на чоловіка; кількість фірм усіх форм власності.

Показниками рівня розвитку інвестиційної інфраструктури регіону є: число підрядних будівельних фірм усіх форм власності; обсяг місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на одного чоловіка; щільність залізничних шляхів сполучення; щільність автомобільних доріг з твердим покриттям.

До групи показників демографічної характеристики регіону належать такі показники: питома вага регіону в загальній кількості жителів України; співвідношення міських та сільських жителів; питома вага населення у суспільному виробництві; рівень кваліфікації працівників рентабельного виробництва.

Група показників рівня розвитку ринкових відносин та комерційної структури регіону включає: питому вагу приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності; питому вагу фірм недержавної форми власності, кількість спільних підприємств із закордонними партнерами в регіоні; кількість банківських установ у регіоні; кількість страхових компаній і товарних бірж.

До групи показників рівня криміногенних, економічних та інших ризиків належать: рівень економічних злочинів у розрахунку на 100 чол. населення; питома вага злочинів зі шкідливими викидами, які перевищують межу гранично допустимих норм; середній радіаційний фон у містах регіону; питома вага незавершених будівельних об'єктів за останні три роки.

Наявний стан економічного розвитку регіону залежить також від рівня інвестиційної активності, показниками якої є: обсяг інвестицій в основний капітал,

загальний обсяг іноземних інвестицій та їх темпи росту.



Рисунок 6 - Групи показників для визначення інтегральної оцінки країни та регіонів України

До показників оцінки інвестиційної привабливості галузі торгівлі, на наш погляд, слід віднести: обсяг товарообігу на душу населення; питома вага галузі в ВВП та НД; показники купівельної спроможності населення; кількість підприємств торгівлі на 100 чол. населення; торговельна площа на 100 чол. населення; питома вага збиткових підприємств торгівлі; рівень цін у торговій мережі.

Оцінка інвестиційної привабливості торговельного підприємства здійснюється з точки зору інвесторів (акціонерів, вкладників капіталу) і з точки зору позикодавців (банків, покупців облігацій).

Основні напрямки оцінки інвестиційної привабливості подані на рис.7.

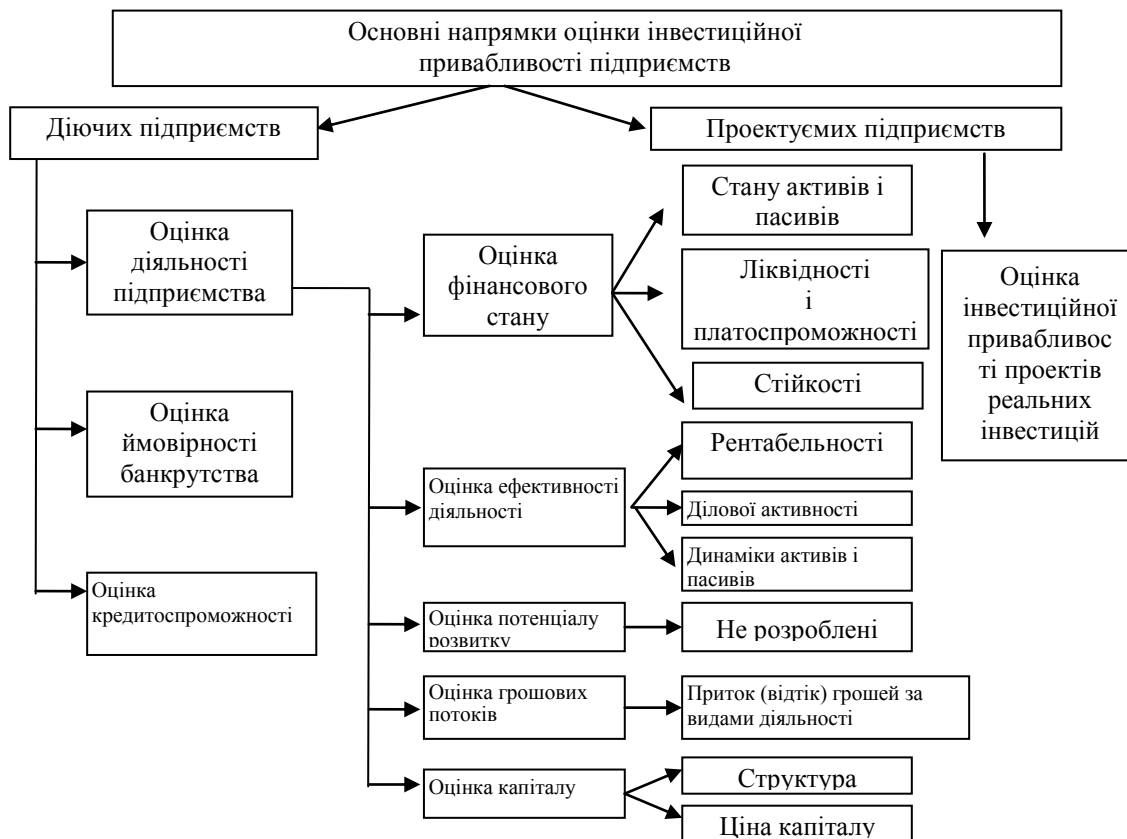


Рисунок 7 - Напрямки оцінки інвестиційної привабливості підприємств

Розглянемо окремі показники, які використовуються з метою оцінки діяльності торговельного підприємства.

Ці показники можна згрупувати за певними ознаками (рис. 8).

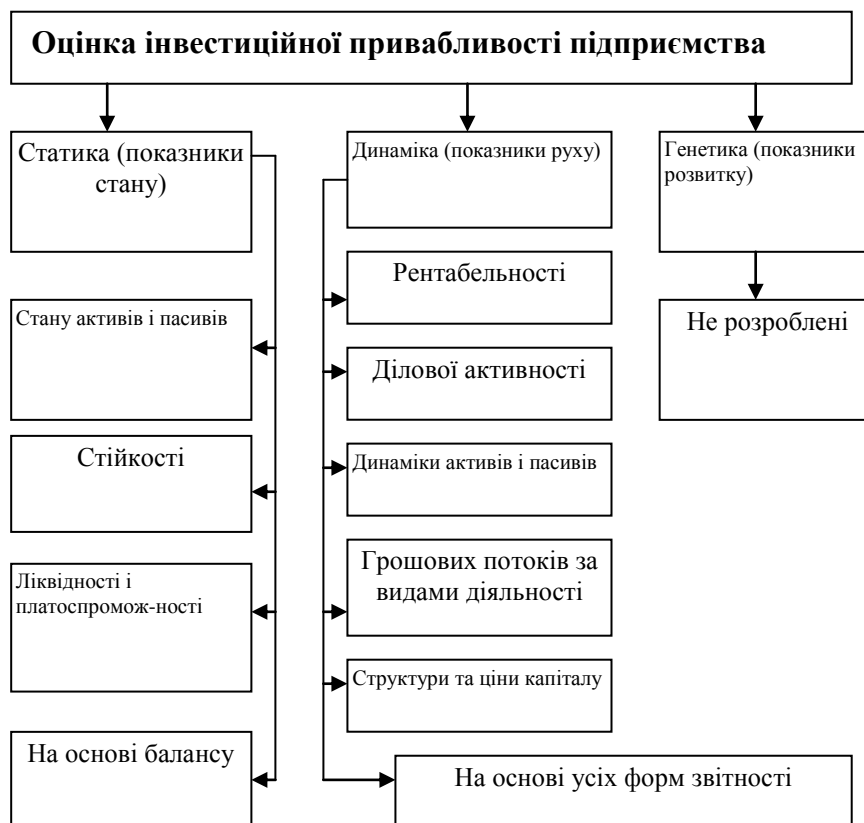


Рисунок 8 - Групи показників для оцінки інвестиційної привабливості торговельного підприємства

До потенціалу розвитку підприємства ми відносимо: капітал; техніку; об'єкти права інтелектуальної власності; права на використання природних ресурсів; права на здійснення видів діяльності; права на товарні знаки, торгові марки, знаки обслуговування; кадровий потенціал підприємства; систему менеджменту підприємства; інформаційну систему; інформацію. Ми пропонуємо використовувати для оцінки інвестиційної привабливості підприємства наступні показники, які характеризують потенціал його розвитку: питома вага вищевказаних об'єктів у загальній сумі активів підприємства; динаміка показників потенціалу та їх питомих ваги; рентабельність вище перерахованих ресурсів.

У фінансовій звітності підприємства генетичний аспект підприємства відображають лише показники капіталу (валюта балансу). Рекомендуємо виділяти у складі основних засобів підприємства окремим рядком первісну і залишкову вартість техніки як чинника економічного зростання. Рекомендуємо у складі нематеріальних активів виділяти окремо первісну і залишкову вартість прав на використання природних ресурсів, здійснення видів діяльності, товарні знаки, торгові марки, знаки обслуговування та об'єкти інтелектуальної власності як джерел економічного зростання. Одним із напрямків дослідження в теорії обліку має бути дослідження можливостей оцінювання створеної інформації, інформаційної системи, системи менеджменту підприємства як чинників економічного зростання та кадрового потенціалу підприємства як джерела економічного зростання.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Вищевикладене дає нам право на

формулювання наступних висновків:

1. Торговельні підприємства, як зацікавлена сторона, змушені постійно турбуватися про оцінку своєї інвестиційної привабливості та ефективності господарської діяльності і вивчати критерії, якими керуються інвестори та позикодавці при виборі об'єктів для інвестування коштів чи видачі позичок і визначенні ефективності їх вкладення.

2. Нами сформульовані такі ознаки поняття “інвестиційна привабливість”: інвестиційна привабливість досліджується при прийнятті інвестиційних рішень інвестором і позикодавцем; визначається при порівнянні декількох проектів інвестиційних рішень між собою; критерієм визначення інвестиційної привабливості є очікувані інвестором результати інвестування; мета визначення інвестиційної привабливості – пошук інвестором можливостей отримання зиску, зокрема, економічного; при визначенні інвестиційної привабливості враховують фактор часу; підлягає контролю і аналізу; контроль інвестиційної привабливості проводиться задля її оцінки; оцінка інвестиційної привабливості є інтегральною; оцінка інвестиційної привабливості – встановлення ступеня відповідності прогнозів реалізації інвестиційних проектів критеріям інвестора; оцінка інвестиційної привабливості є однією із оцінок ефективності інвестиційних проектів; аналіз інвестиційної привабливості може проводитися після встановлення її оцінки.

3. Нами встановлено, що оцінка інвестиційної привабливості – це мета здійснення інвестором чи позикодавцем контролю інвестиційної привабливості. Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється на останньому, підсумковому етапі контролю інвестиційної привабливості. Аналіз інвестиційної привабливості здійснюється інвестором чи позикодавцем після встановлення оцінки інвестиційної привабливості з метою пошуку причин відхилень такої оцінки від очікувань інвестора (позикодавця). Мета аналізу інвестиційної привабливості – прийняття рішення про продовження інвестування (фінансування) чи відмову від нього.

4. Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно проводити в такій послідовності: оцінити інвестиційну привабливість країни, галузі, регіону, підприємства, інструментів фондового ринку, проекту реальних інвестицій.

5. Інвестиційну привабливість країни та регіону доцільно визначати за такими групами показників: рівня загальноекономічного розвитку; рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічної характеристики; рівня розвитку ринкових відносин та комерційної структури; рівня криміногенних, економічних та інших ризиків.

6. Оцінку інвестиційної привабливості торговельної галузі доцільно здійснювати за наступними показниками: обсяг товарообігу на душу населення; питома вага галузі у ВВП та НД; купівельна спроможність населення; кількість підприємств торгівлі на 100 чол. населення; торговельна площа на 100 чол. населення; рівень цін у торговельній мережі; питома вага збиткових підприємств торгівлі.

7. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства здійснюється з точки зору інвесторів (акціонерів, вкладників капіталу) і з точки зору позикодавців (банків, покупців облігацій). Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно здійснювати за такими напрямками: оцінка діяльності підприємства (оцінка фінансового стану підприємства; оцінка ефективності діяльності підприємства; оцінка потенціалу розвитку підприємства, оцінка грошових потоків, оцінка структури і ціни капіталу), оцінка імовірності банкрутства, оцінка кредитоспроможності підприємства.

8. Нами запропоновано при оцінці інвестиційної привабливості враховувати генетичний аспект мікроекономічної системи, тобто здійснювати оцінку потенціалу розвитку підприємства. До потенціалу розвитку підприємства ми відносимо: капітал;

техніку; об'єкти права інтелектуальної власності; права на використання природних ресурсів; права на здійснення видів діяльності; права на товарні знаки, торгові марки, знаки обслуговування; кадровий потенціал підприємства; систему менеджменту підприємства; інформаційну систему; інформацію. Ми пропонуємо використовувати для оцінки інвестиційної привабливості підприємства наступні показники, які характеризують потенціал його розвитку: питома вага вищевказаних об'єктів у загальній сумі активів підприємства; динаміка показників потенціалу та їх питомих ваг; рентабельність вище перерахованих ресурсів.

9. Не можна створити єдину для всіх систему показників з метою оцінки інвестиційної привабливості підприємства, проте методика оцінки інвестиційної привабливості повинна застосовувати інтегровані показники, розраховані на основі показників стійкості, ліквідності, платоспроможності, рентабельності, ділової активності, потенціалу розвитку та їх динаміки.

Список літератури

1. Крупка Я.Д. Методологічні підходи до оцінки та аналізу інвестиційної привабливості підприємств//Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16.- Львів: ЛКА.- 2004.- С.69-74.
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р., N222 // Українська інвестиційна газета. - 21 квітня.- 1998.
3. Шерстюк О.Л. Проблеми контролю інвестиційної привабливості підприємств // Економіка та підприємництво: стан та перспективи: Зб.наук.праць. - К.: КНТЕУ. -2001. - С. 341-346.
4. Шерстюк О.Л. Контрольно-аналітичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості торговельних підприємств. Автореф.дис.канд.екон.наук. 08.06.04.- К.: КНТЕУ, 2003.- 25с.
5. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: Проблеми теорії, організації, методології. Монографія. – К.: КДТЕУ, 1998. – 371 с.
6. Верига Ю.А., Деньга С.М. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Частина 1. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу: Монографія.- Полтава: ПУСКУ, 2002.- 355с.
7. Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194: В 5 т. Том 5.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2004.- 269 с.

В данной статье сформулированы признаки понятия «инвестиционная привлекательность», разделены контроль, оценка и анализ инвестиционной привлекательности, усовершенствована методология контроля инвестиционной привлекательности торговых предприятий.

In given article attributes of concept "investment appeal" are formulated, the control, the valuation and the analysis of investment appeal are divided, the methodology of the control of investment appeal of trade enterprises is improved.

Управленческий учет в банках Украины

Рассмотрен комплексный подход к системе управленческого учёта в банках, изложены практические рекомендации по реализации управленческого учёта в банках Украины.
банк, управленческий учёт, показатели, планирование, баланс, прибыль, затраты, счёт, доходы, расходы

В настоящее время все большее значение в системе управления предпринимательскими структурами принимает функция учета. Это прежде всего связано с развитием управленческого учета на промышленных и коммерческих предприятиях, в банках. Данное направление учетной функции позволяет разрешить противоречие, возникающее из-за несоответствия традиционных методов учета требованиям управления.

В современной экономической практике принято разделять финансовый и управленческий учет, различающиеся между собой целью, принципами, структурой, временем соотношения и формой выражения информации. Понятие управленческого учета является более широким, неся в себе меньшую степень регламентации, и тем самым, позволяя соотноситься со всеми функциями управления. В отличие от финансового учета, управленческий учет позволяет решать задачи планирования, прогнозирования, обеспечивать более глубокий контроль и анализ деятельности управленческой структуры, что в конечном итоге позволяет готовить управленческие решения, адекватные складывающейся экономической ситуации.

Практика существования управленческого учета давно существует в США и ряде других стран, финансовые и промышленные структуры, которые применяют методы гибких смет при учете финансовых результатов. Исследования в этой области ведутся и отечественными учеными. В частности, в трудах академика Чумаченко Н.Г. еще в 70-х годах разрабатывались и находили применение методы управленческого учета применительно к условиям зарубежной и национальной экономики [1, с.39]. Большой вклад в развитие теории управленческого (внутрихозяйственного) учета внес профессор А. Бородин. В частности, ему принадлежит достаточно емкое определение внутрихозяйственного учета, согласно которому, внутрихозяйственный учет по своей сути представляет процесс фиксирования, измерения, группировки и обобщения хозяйственных операций для оценки, контроля и анализа деятельности управленческого звена и принятие решений. Он базируется на данных оперативного и бухгалтерского учета. Объектами учета, кроме издержек производства могут быть: учет выпуска продукции, использование трудовых ресурсов и фонда оплаты труда, учет доходов, финансовых результатов и др. [2, с. 51].

Актуальность проблемы классификации видов учета и организации управленческого учета, в частности, подчеркивается полемикой по теории данного вопроса, представленной в трудах ведущих отечественных и зарубежных авторов: Бутыня Ф. Ф., Голова С. Ф., Кужельного Н. В., Линника В. Г., Пушкаря Н. С., Чумаченко Н. Г., Шеремета А. Д., Нападовской Л. В., Загороднего А., Патриной Г., Ластовецкого В. и др. [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

В украинских банках управленческий учет проходит в настоящее время этап становления. Данный вопрос в системе учетной политики банков практически не разработан. В отечественной науке теоретическая база данной проблемы получила развитие в трудах Л. М. Киндрацькой. Рассматривая концепцию управленческого учета в банках, она определяет управленческий учет как подсистему общей интегрированной учетной системы. Главная цель управленческого учета рассматривается в части обеспечения информацией управленцев всех рангов с учетом их ответственности за достижение конкретных производственных показателей, которые предварительно обосновываются в бизнес-планах [3, с. 159].

Проведенные исследования показывают, что в настоящее время накоплен некоторый опыт реализации управленческого учета в ряде крупных банков Украины. Отмечаются положительные результаты его применения. Однако необходимо отметить, что понятие управленческого учета преимущественно связывают с промышленным производством. Изучение экономической литературы свидетельствует, что особенности управленческого учета в банках исследованы недостаточно.

Целью данной статьи является разработка практических рекомендаций реализации управленческого учета в банках Украины.

Содержание управленческого учета заключается в предоставлении руководителю банка разнообразной финансовой информации. При этом, система учета позволяет увязывать фактические количественные показатели с планируемыми, что помогает оценивать альтернативные варианты действий. В условиях банка к информации предъявляются более жесткие требования. Она должна показать, насколько результативно решена поставленная задача. Управленческая информация создается в системе аналитического учета с использованием разного рода расчетов.

Одно из центральных мест в общей концепции управленческого учета занимают методы оценки затрат по отклонениям. Поэтому важно их определить в разрезе центров ответственности, калькуляций затрат, по видам услуг.

Цель управленческого учета – получить достоверную информацию о фактическом положении дел с ресурсами и их размещением, рисками, обеспечить контроль рентабельности всех операций и предоставлять её руководству для принятия решений. Предоставляя руководителю банка финансовую информацию в отношении планирования, контроля, прогнозов денежных потоков, классификации затрат, управленческий учет выполняет роль системы информационной поддержки управления. Для этого также используется управленческий анализ, мониторинг счетов и другие способы обработки информации для принятия решений.

Для банка наибольший интерес представляют затраты, связанные с осуществлением клиентских операций. Методы калькуляции затрат в банках должны строиться на таких базовых понятиях, как виды затрат, места их возникновения и носители затрат. Затраты по их видам подразделяются на издержки по содержанию персонала, на материалы, уплаченные проценты и т. д. Учет затрат по местам их возникновения осуществляется по сферам деятельности, связанным с продвижением банковского продукта на рынке банковских услуг, накладных затрат (заработная плата, амортизация и т. д.), управленческие расходы, расходы, связанные непосредственно с процессом реализации банковского продукта. Разделение затрат по их носителям означает их отнесение к отдельным производственным процессам. Затраты рассчитываются на единицу банковской услуги.

В настоящее время, после перехода на международные стандарты ведения бухгалтерского учета, в балансах коммерческих банков Украины выделен отдельный 8-й класс «управленческий учет», позволяющий выделить данное направление учетной политики. Данный класс носит характер самостоятельного баланса, счета восьмого

класса могут корреспондировать только со счетами восьмого класса. В ряде случаев, ряд показателей данного баланса носит вероятностный характер.

Управленческий учет в коммерческих банках позволяет прогнозировать прибыль и затраты в процессе ведения банковских операций, условно распределять доходы между подразделениями (филиалами) банка.

В таблице 1 представлено соответствие счетов восьмого класса управленческого учета счетам основного баланса банка, применяемое в ЗАО КБ «ПриватБанк».

Проводки в 8 классе по перераспределению доходов и расходов, ресурсов и вложений между бизнесами производятся на основе соглашения о перераспределении доходов и расходов, ресурсов и вложений по стандартной форме, заверенной подписями руководителей соответствующих подразделений и завизированной руководителем финансового департамента.

Таблица 1 – Соответствие плана счетов 8-го класса, применяемым в ЗАО КБ «ПриватБанк» счетам НБУ

Счет 8-го класса	Счет НБУ	Наименование счета
8390	3900	Корсчета бизнесов
8391	3901	
8392	3902	Ресурсные счета бизнесов
8393	3903	
8608	6080	Доходы и расходы между бизнесами
8708	7080	
8520	5020	Страховые фонды
8521	5021	
8240	2400	
8289	2890	
8319	3190	
8329	3290	
8359	3590	
8149	1490	
8159	1590	
8770	7700	
8670	6700	
8369	3699	
8100	1001	Касса бизнесов
8380	3800	Валютная позиция, эквивалент, переоценка
8381	3801	
8624	6204	
8204	2040	Кредиты в валютном эквиваленте
8205	2050	
8206	2060	
8207	2070	
8208	2008	
8602	6020	
8261	2610	Депозиты в валютном эквиваленте
8721	7021	

Соглашение о перераспределении доходов, расходов (ресурсов и вложений) подготавливается подразделением, передающим доходы или ресурсы другому

подразделению с обязательным заполнением номера лицевого счета операции с которой будет производиться перераспределение на счета 8 класса, с указанием кода операции и кода внутренней аналитики банка. В случае, если счет 8-го класса, по которому необходимо произвести проводку не открыт, то первоначально необходимо подготовить заявку на открытие данного счета. Одновременно заполняется мемориальный ордер счетов, с указанием дебета и кредита счетов 8-го класса.

Рассмотрим примеры проводок по счетам 8-го класса.

1. Головной банк выдал кредит юридическому лицу за счет ресурсов бизнеса (филиала).

Дт 8392 Кт 8393

2. При погашении кредита и процентов

Дт 8393 Кт 8392 – погашение основной суммы кредита

Дт 8708 Кт 8608 – погашение процентов

При помощи счетов 8-го класса производят начисление прогнозируемых к получению процентов и других доходов, рассчитываемых на основе прогнозных оценок, формируют общие доходные и расходные счета. Счета 8-го класса позволяют вести в балансе налоговый учет, рассчитывать бюджетную прибыль.

Сумма начисленных процентов, комиссионных доходов, проводимых по счетам 8-го, класса рассчитывается по формуле:

$$F = \sum_{i=1}^k m_k d_k, \quad (1)$$

где F – сумма дохода по 8-му классу

m_k – коэффициент вероятности (понижающий)

dk – сумма планируемого дохода

Коэффициент вероятности устанавливается по каждому виду дохода в зависимости от степени риска его получения и строится на основе функции маркетинга, базирующейся на исследовании банковской операции, анализе потребителя того или иного банковского продукта и так далее. На основе рассчитанных показателей строится система лимитов банковских операций, целью которых является снижение риска, влияющего на доходность конкретных видов банковских услуг.

Следует отметить, что интегрированная система управленческого учета позволяет моделировать банковские операции с учетом их последовательности, очередности, целенаправленности и связи. В результате этого можно получить прогнозный баланс, на основании данных которого можно рассчитать прогнозные нормативы ликвидности, обязательных резервов, отчислений в бюджет.

1. В целом управленческий учет в банковской системе представляет собой концепцию информации и управления, систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности банка. Основная функция управленческого учета состоит в информационном обеспечении и поддержке руководителя банка, в выполнении им задач получения наилучшего конечного результата. Управленческий учет при этом выступает не только как функция управления, но и как определенная концепция руководства банком, ориентированная на его перспективное и эффективное функционирование.

2. Комплексный подход к системе управленческого учета дает возможность калькулировать себестоимость банковских продуктов, анализировать управленческие факторы, резервы повышения эффективности функционирования банка. Управленческий учет банка может применяться и для консолидированного учета в финансово-промышленных группах, позволяя анализировать финансовое состояние управленческой системы, основанной на слиянии финансового и промышленного капитала.

Список литературы

1. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.
2. Бородин А. Внутрихозяйственный (управленческий) учет. Концепция и организация // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001 – №2.
3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
4. Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-ге вид., перер. і доп. – Житомир, 2002. – 480 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.; 2003. – 704 с.
6. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с., іл.
7. Пушкар М. С. Управлінський облік: Навч. посібник. – Тернопіль, 1995. – 163 с.
8. Чумаченко Н. Управленческий учёт требует поддержки // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2003. – №5. – С. 3-7.
9. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 288 с.
10. Нападівська Л. В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ, 2000. – 450 с.
11. Загородний А., Партин Г. Управленческий учёт как система информационного обеспечения управленческих решений // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2004. – №7. – С. 35-37.
12. Ластовецкий В. Какой вид учёта не является управленческим? // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2003. – №4. – С. 40-44.

Розглянуто комплексний підхід щодо системи управлінського обліку в банках, викладені практичні рекомендації з реалізації управлінського обліку в банках України.

The complex approach to system of the management accounting in banks is considered, practical recommendations on realization of the management accounting in banks of Ukraine are stated.

С.Б. Заика, доц., канд. экон. наук

Всероссийский НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве (ГНУ ВНИЭТУСХ), г. Москва

Организационно-экономические условия развития аграрного консультирования

В статье рассмотрены предпосылки, возможности и проблемы становления агроконсалтинговых служб, необходимость и особенности развития платного консультирования, дана оценка и предложены меры по совершенствованию государственной поддержки аграрного консультирования на федеральном и региональном уровнях, представлены перспективные направления развития консалтинговой деятельности в сельском хозяйстве.

агроконсалтинг, деятельность, договор, ИКЦ, инновации, информация, консультации, консультирование, поддержка, сельское хозяйство, служба, технология, условия, услуги, фирма.

Развитие агроконсалтинга в рыночной экономике вызвано обострением конкурентной борьбы и поиском резервов роста эффективности производства, возрастанием объемов и значимости новых знаний и информации. В России проблема усугубляется старением и оттоком кадров специалистов на селе, их перегруженностью текущими проблемами в ущерб решению перспективных задач. Значительное отставание от западных стран по производительности труда, более высокая ресурсоемкость производства продукции, увеличивающаяся доля импортного продовольствия на потребительском рынке обуславливают необходимость расширения сферы деятельности консультационной службы, перехода к инновационному типу развития с целью производства конкурентоспособной продукции.

В настоящее время консалтинговые услуги оказываются частными консультационными фирмами и информационно-консультационными центрами (ИКЦ), созданными в 66 регионах России. Однако эффективность агроконсалтинга невысока. ИКЦ находятся в стадии становления, основное внимание уделяется предоставлению информационных услуг потребителям. Консультации не всегда сопровождаются выездом персонала таких центров в хозяйства, нередко носят формальный характер. В большей мере они рассматриваются, как перспективное направление работы, поскольку нерешенными остаются организационные, финансовые, кадровые проблемы данных организаций. Все это приводит к снижению эффективности их деятельности, темпов экономического роста предприятий и регионов, обуславливает необходимость разработки комплекса мер по развитию консультирования в сельском хозяйстве.

Возможности оказания консультационных услуг определяются:

- наличием правовой основы деятельности ИКЦ;
- потребностями сельхозтоваропроизводителей в консультировании;
- государственной поддержкой и финансовым состоянием предприятий;
- профессиональными и личными качествами консультанта (группы консультантов);
- ценой консультационного товара;
- окупаемостью затрат на консультирование.

Практика свидетельствует, что успешность консультирования достигается при соблюдении определенной последовательности развития агроконсалтинга. Первое, на что нужно обратить внимание - организация рекламной деятельности. На данном этапе происходит ознакомление сельхозтоваропроизводителей с направлениями работы фирмы, видами и условиями оказания консультационных услуг. На втором этапе основное внимание следует уделить организации договорной работы, которая должна предусматривать:

- разработку форм и заключение договоров на выполнение информационно-консультационных услуг;
- комплекс работ по выполнению договоров, включая сбор, обработку, анализ информации, подготовку рекомендаций по решению проблем клиента;
- рассмотрение претензий и оплату заключенных договоров.

При организации консультирования необходимо решение и ряда других проблем.

Общими условиями расширения сферы применения и повышения эффективности агроконсалтинга являются открытость и транспарентность экономики, совершенствование антимонопольного законодательства, политики законодательного обеспечения сельского хозяйства, направленные на снижение коррумпированности, ограничение диспаритета цен и теневых форм экономических отношений, стимулированию развития здоровой конкуренции в отрасли.

В России нормативно-правовая база функционирования рынка и производства продукции аграрного сектора находится в стадии становления. Особенности ее формирования является фрагментарность, отсутствие комплексного, системного подхода к обоснованию мер по развитию отрасли. Необходим общий федеральный закон, определяющий основные принципы, методы и инструменты поддержки и регулирования производства, который обеспечит согласование мер, принимаемых на федеральном и региональном уровнях, позволит избежать дублирования отдельных положений и устранить противоречия местных правовых актов общегосударственным законодательным нормам.

В системе мер, направленных на повышение конкурентоспособности сельхозпредприятий, следует провести реструктуризацию просроченной задолженности хозяйств с тем, чтобы снизить их закредитованность, повысить платежеспособность, что позволит им вести нормальный воспроизводственный процесс, привлекать необходимые кредитные ресурсы, оплачивать консультационные услуги.

Представляется необходимой государственная поддержка ИКЦ на этапе их становления. В частности, в первые два года функционирования этих центров финансировать их рекламную деятельность в средствах массовой информации следует на доленой основе с государством.

Семинары, рекламирующие деятельность ИКЦ в сельской местности, должны быть нацелены, в первую очередь, на привлечение непосредственно сельхозтоваропроизводителей. В этом случае отдача от их проведения будет выше.

Государственная поддержка ИКЦ должна осуществляться на основе договоров с учетом эффективности их деятельности.

Важной представляется поддержка местными администрациями, федеральным и региональными министерствами сельского хозяйства Российской Федерации коммерческих центров при заключении и юридическом сопровождении долгосрочных (5 и более лет) арендных договоров ИКЦ.

Долгосрочная аренда помещений на стабильной правовой основе придаст ИКЦ необходимую устойчивость положения, позволит планировать и расширять свою

деятельность, развивать платные консультационные услуги.

Необходимо предусмотреть налоговые льготы для впервые создаваемых ИКЦ сроком на 3 года с полным освобождением от уплаты налогов в течение первых 2 лет и 50%-ным налогообложением на третьем году функционирования.

В условиях ограниченности бюджетных средств и финансовых ресурсов сельхозтоваропроизводителей важным направлением государственной поддержки представляется привлечение частных инвестиций. В целях стимулирования спонсоров и инвесторов можно установить льготное налогообложение средств, направляемых на развитие материально-технической базы ИКЦ.

С целью оценки и контроля деятельности, обоснования мер государственной поддержки консультационных служб необходимо ввести специализированные формы отчетности и выделить отдельной строкой в бюджете средства, направляемые на информационно-консалтинговое обеспечение сельского хозяйства.

Активизации консультационной деятельности в сельском хозяйстве будет способствовать государственная поддержка ИКЦ в форме привлечения их к участию в открытых конкурсах и аукционах на реализацию различного рода целевых федеральных и региональных программ, инвестиционных проектов.

Возможности дальнейшего развития консультационных служб в немалой степени определяются более полным использованием потенциала и материально-технической базы организаций системы высшего аграрного образования и переподготовки кадров, совершенствованием механизма предоставления консультационных услуг потребителям.

Это особенно актуально, учитывая неустойчивость развития информационно-консультационных центров, услуги которых доступны ограниченному числу пользователей, а их потребление определяется финансовыми возможностями хозяйствующих субъектов и государства. При этом в 2003 г. были убыточны 50%, а неплатежеспособны около 80% сельхозпредприятий России.

Следует обратить внимание на необходимость региональной поддержки консультационных служб, включая создание в областных и местных администрациях структур, отвечающих за информационно-консалтинговое обеспечение сельского хозяйства, разработку региональных программ развития агроконсалтинга и их бюджетное субсидирование, направленных на льготное налогообложение, создание современной материально-технической базы, финансирование подготовки кадров данных организаций. Практика функционирования коммерческих консультационных фирм в России показывает, что наибольших успехов они добиваются при заинтересованности в их развитии со стороны местных администраций. Так, из четырех, созданных в последние годы агроконсалтинговых фирм в рамках международных проектов с участием немецкой стороны, наиболее динамично они развиваются в Московской, Владимирской областях и Республике Татарстан. Клиентами их являются, соответственно 40, 23 и 37 хозяйств. В то же время в Воронежской области аналогичная фирма обслуживает 16 хозяйств, из них 7 в других регионах.

Исследования свидетельствуют, что данные тенденции не случайны. На уровне руководителей и специалистов Воронежской областной администрации, управления сельского хозяйства недооценивается важность создания агроконсалтинговой службы, отсутствует единство во взглядах на формы и направления ее поддержки и развития в регионе. В результате частная консалтинговая фирма «Агропартнер» периодически сталкивается с проблемами аренды помещений, оплаты телекоммуникационных услуг, построения доверительных взаимовыгодных отношений с администрацией. Вместе с тем во Владимирской области наряду с решением вышеназванных вопросов

администрация оплачивает половину стоимости оказываемых хозяйствам консультационных услуг. Предусмотрены и другие формы поддержки. Поэтому и успехи в развитии консалтинговой деятельности в регионе более впечатляющие.

Оказание платных консультационных услуг - одно из направлений деятельности информационно-консультационных центров, способствующих улучшению их финансового положения, материально-технического оснащения, повышению качества и расширению ассортимента предоставляемых услуг. Преимущества платного консультирования заключаются в большей заинтересованности и активном сотрудничестве сторон, концентрации средств и усилий на решении самых злободневных проблем клиентов, стимулировании достижения лучших результатов работы в сжатые сроки, росте конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей.

В этом отношении показателен пример становления и развития частной консультационной службы Владимирской области. Созданная в 1995 г. в рамках российско-германского проекта на базе пяти хозяйств, в 1998 г. по инициативе восьми консультируемых хозяйств она преобразуется в консультационный кооператив «Консультант АГРО». Начиная с 2000 г. служба переходит на полное самофинансирование. В результате сейчас фирма консультирует 23 хозяйства, из них 22 во Владимирской (10% всех сельхозпредприятий) и одно в Ивановской области. На долю владимирских хозяйств, обслуживаемых «Консультант АГРО» приходится 10,1% сельхозугодий области, 16,3% поголовья крупного рогатого скота, 18,7% поголовья коров и 60% прибыли, получаемой сельхозпредприятиями региона. Таковы итоги перехода фирмы к платному консультированию.

В настоящее время уделяется недостаточно внимания изучению и увеличению числа потребителей услуг ИКЦ. Имеющиеся оценки, как правило, основаны на анализе сложившейся клиентуры. Очевидно, поэтому количество потребителей услуг информационно-консультационных центров в России не столь велико, как в других странах.

В этой связи целесообразно направить часть средств международных проектов по созданию и развитию в России ИКЦ, а также средств федерального и региональных министерств сельского хозяйства на изучение потребностей и уровня оплаты консультационных услуг в регионах. Это позволит определить целевых потребителей, снизить затраты труда и финансовых ресурсов на формирование таких центров, повысить эффективность их деятельности.

Оплату труда персонала ИКЦ необходимо сделать не ниже средней по региону (району). Это будет содействовать развитию здоровой конкуренции за рабочие места, притоку в такие центры квалифицированных кадров, расширению ассортимента, росту качества и объемов платных услуг.

Необходим мониторинг информационно-консультационных услуг, который позволит своевременно выявлять потребности, тенденции, возможности и перспективы ИКЦ, совершенствовать стратегию и тактику их развития.

Маркетинг информационно-консультационных услуг ИКЦ должен быть направлен не только на сельхозтоваропроизводителей, но и на их потенциальных инвесторов, поставщиков материально-технических ресурсов, оптовых потребителей, научные и образовательные учреждения и организации. Это позволит скоординировать работу всех заинтересованных сторон с учетом потребностей практики, привлечь дополнительные инвестиции, ускорить инновационное развитие аграрного производства.

Перспективы ИКЦ в немалой степени связаны с решением вопросов информатизации работы консалтинговых структур. Постоянная и качественная связь с клиентами, использование современных информационных технологий - одно из

условий развития консультирования. Актуальным является и повышение оперативности сбора, обработки и распространения информации.

Одним из перспективных направлений платного консультирования является внедрение информационных технологий на уровне предприятий. Исследования свидетельствуют о том, что в России наибольшее распространение они получили в сфере бухгалтерского учета. В западных же странах масштабы их развития более впечатляющие. В частности, на основе информационных технологий развивается прецизионное земледелие, менеджмент производственных процессов в растениеводстве и животноводстве. Применение информационных технологий позволяет использовать компьютеры для регулирования режимов полива растений, освещения и температуры в помещениях, управления системами кормления скота и птицы, контроля за развитием растений и приростом живой массы животных. Тем самым обеспечивается экономия ресурсов, снижение затрат и издержек, рост доходности производства, расширяются возможности платного консультирования.

Существенные резервы агроконсалтинга заключаются в использовании интернет-технологий. В США, например, 29% фермеров используют Интернет, из них 15% участвуют в электронных торгах по приобретению ресурсов и продажам продукции [1]. В процессе электронной торговли, связывающей поставщиков и производителей в единую производственную цепочку, становится возможным сокращение себестоимости готовой продукции на 14-15% [2]. Таковы потенциальные возможности новых технологий.

По оценкам экспертов на начало 2004 г. в России имелось 12-14 млн. пользователей интернета и число их стремительно растет. В этой связи овладение новыми информационными технологиями становится необходимым условием успешной работы консультантов.

Не меньший эффект может дать использование информационных «ноу-хау» в сфере менеджмента на основе автоматизации учета, расчетов и экономического анализа на всех этапах производства. Применение современных средств вычислительной техники, увеличивая скорость информационных потоков, создает мощный информационно-интеллектуальный ресурс, способствующий повышению не только оперативности, но и объективности оценки ситуации и принятия управленческих решений, становится важным фактором конкурентоспособности предприятий.

Развитию консультационной деятельности будет способствовать государственная поддержка использования информационных технологий в сельском хозяйстве. На стартовом этапе, учитывая тяжелое финансовое состояние отечественных сельхозтоваропроизводителей, формирование системы поддержки информатизации производства является прерогативой государства. В этом пакете логично было бы предусмотреть и меры по развитию ИКЦ и агроконсалтинга с последующим поэтапным переходом к их финансированию из бюджета соответствующих служб. Поддержка данных направлений не оказывает искажающего влияния на рыночный механизм регулирования аграрной экономики и торговли и не подлежит сокращению при вступлении страны во Всемирную торговую организацию.

Возможности широкомасштабного и устойчивого развития агроконсалтинга определяются созданием ассоциации (союза) консультантов с целью обмена опытом, информацией, координации деятельности и лоббирования интересов региональных консультационных служб в органах законодательной и исполнительной власти.

Таким образом, успешность развития агроконсалтинга определяется соблюдением комплекса общих и частных (специфических) условий. Общими, направленными на оздоровление экономики АПК в целом, являются:

- открытость экономики;

- транспарентность (прозрачность) экономических отношений, способствующая снижению коррумпированности и ограничению их теневых форм;
- совершенствование антимонопольного законодательства, нормативно-правовой базы функционирования рынка и производства продукции сельского хозяйства в целях ограничения диспаритета цен и создания среды совершенной конкуренции в отрасли;
- повышение платежеспособности предприятий посредством финансового оздоровления, реструктуризации и списания их долгов перед бюджетом.

К частным условиям, которые необходимо учитывать при организации консультационного обслуживания, относятся:

- государственная поддержка аграрного консультирования;
- создание в регионах на уровне областных и местных администраций структур, отвечающих за развитие информатизации и консультирования в сельском хозяйстве;
- разработка федеральных и региональных программ поддержки агроконсалтинга и их бюджетное субсидирование;
- развитие платного консультирования;
- организация мониторинга и маркетинга консультационных услуг;
- информационное обеспечение консультационных служб;
- создание ассоциации (союза) консультантов.

Соблюдение этих условий будет способствовать расширению сферы применения инноваций, повышению эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства.

Список литературы

1. Американские фермеры и Интернет // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. - № 5. – с. 35
2. Новые модели европейских корпораций // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати). - Информационный бюллетень. – М., 2002. - № 3. – с. 23

In the article the pre-conditions, possibilities and problems of becoming of agrokonsaltingovih services, necessity and features of development of the requiring payment advising, are considered, estimation is given and measures on perfection of state support of the agrarian advising at a federal and regional level are offered, perspective directions of development of consulting activity in agriculture are presented.

В статті розглянуті передумови, можливості і проблеми становлення агроконсалтингових служб, необхідність і особливості розвитку платного консультування, дана оцінка і запропоновані заходи по вдосконаленню державної підтримки аграрного консультування на федеральному і регіональному рівнях, представлені перспективні напрями розвитку консалтингової діяльності в сільському господарстві.

Стратегія та пріоритетні напрями інвестування розвитку сільського господарства

У статті показуються негативні явища в аграрному інвестиційному процесі та їх основні причини. Обґрунтовується необхідність державної підтримки інвестиційного розвитку сільського господарства. Наводяться результати прогнозу можливих обсягів інвестицій у забезпечення сталого розвитку галузі та основні інвестиційні критерії цього розвитку. Наведено пріоритетні напрями інвестиційного розвитку сільського господарства на основі відповідної програми розвитку АПК. **інвестиційна стратегія, пріоритетні напрями інвестування, прогноз інвестицій, інвестиційні критерії**

Сталий розвиток конкурентоспроможного агропромислового виробництва, особливо в сільському господарстві, неможливий без вирішення проблеми його інвестиційного забезпечення. Однак ця проблема в Україні тривалий час не вирішується, що пов'язано, насамперед, з відсутністю чіткої стратегії інвестування та системи визначних інвестиційних пріоритетів.

Питання стратегії та пріоритетів інвестування сільського господарства привертають увагу багатьох дослідників, зокрема, з Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки УААН" (далі ННЦ ІАЕ), Інституту економічного прогнозування НАНУ, Об'єднаного інституту економіки НАНУ, Ради по вивченню продуктивних сил України НАНУ, погляди яких відображені в окремих публікаціях та матеріалах [1,2,3,4,5,6 і 7].

У зв'язку з підготовкою стратегії розвитку агропромислового комплексу України у відділі інвестицій ННЦ ІАЕ підготовлено пропозиції щодо стратегії та пріоритетних напрямів інвестиційного забезпечення сталого розвитку агропромислового виробництва, зокрема, сільського господарства як найменш захищеної галузі в системі економічних відносин [8]. Метою цієї статті є висвітлення результатів досліджень автора з питань стратегії та пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства, використаних при підготовці зазначених пропозицій.

Встановлено, що прискорення аграрної реформи, здійснене в 2000-2003 рр., сприяло збільшенню обсягів інвестицій у сільське господарство, однак їх розміри поки що незначні й не забезпечують навіть простого відтворення капіталу. Порівняно з 1990 р. інвестиції в основний капітал у сільському господарстві нині складають менше 8%.

Незадовільний стан інвестиційного забезпечення галузі викликаний, головним чином, двома причинами: перша - міжгалузеві диспропорції в економіці, які обумовили майже шестикратний диспаритет цін на ресурси і продукцію сільського господарства; друга - істотне скорочення державних інвестицій у сільське господарство і соціальну сферу села, не компенсоване одночасним і адекватним введенням у дію ринкових механізмів формування власних і залучених інвестицій.

Відсутність цінового паритету та "єдиних правил гри" для галузей економіки в період, більший 10 років, стали причиною штучного та економічно не виправданого перерозподілу прибутку із сільського господарства у посередницькі, переробні, обслуговуючі та інші галузі й сфери економіки. Тому сільське господарство, де разом із

землею нині сконцентровано більше 40 % капіталу держави, зайнято 13 % працюючих і створюється майже 15 % ВВП, не лише не отримує прибутки на рівні, що відповідав би місцю галузі у структурі економіки, а й взагалі збиткове. За останні вісім років середньорічний показник норми прибутку в сільському господарстві має від'ємне значення (-0,4%). Впродовж 1996-2003 рр. галузь недоодержала прибутку до рівня середнього по економіці держави (1,9%) на суму 61 млрд. грн. За останні роки внаслідок міжгалузевих диспропорцій сільське господарство втрачало щорічно більше 6 млрд. грн. прибутку. Найвищий рівень норми прибутку на капітал (без вартості землі), визначеної за 2003 р. на основі обсягів отриманого чистого прибутку (у випадку збитковості – збитку), був у приватних сільськогосподарських підприємствах, а найнижчий - у підприємствах державної форми власності. Обмеженість власних коштів сільського господарства на інвестиційний та інноваційний розвиток, малопривабливість галузі для зовнішніх інвесторів нині стримують можливості подальшого розвитку аграрної сфери.

Одним з найбільш важливих аспектів стратегії інвестування сільського господарства є питання державної підтримки. Прибічники, так званого, “ринкового фундаменталізму” взагалі відкидають необхідність такої підтримки, вважаючи, що ринок без державного втручання сам відрегулює економічні процеси [9]. І, навпаки, інші дослідники розглядають державне регулювання як об'єктивну необхідність для розвитку економічних і соціальних процесів [10].

Дослідженнями стану та перспектив державної підтримки розвитку АПК встановлено, що її загальний обсяг у 2003 р. перевищив 2,5 млрд. грн., а це в 2,5 рази більше, ніж у попередньому році. Ця підтримка опосередковано впливає на інвестиційні процеси. Прямі інвестиції держави у сільське господарство незначні - лише 5% від їх загального обсягу. Основний обсяг непрямих інвестицій держави в АПК спрямовується на подолання наслідків несприятливих умов та стихійного лиха (43%), формування державної служби з охорони прав на сорти рослин (26%), селекцію в рослинництві та тваринництві (8%), а також на фінансову підтримку заставних та інтервенційних операцій із зерном (4%). Тобто, непряма інвестиційна підтримка державою розвитку АПК пов'язана переважно із заходами надзвичайного характеру та спрямована на формування ринкової інфраструктури. Це свідчить, що в Україні поки що не сформовано стабільної і розрахованої на функціонування у тривалій перспективі системи цілеспрямованої державної підтримки розвитку АПК.

Хоча державна інвестиційна підтримка заходів щодо захисту земель, тварин і рослин, створення запасів сортового насіння, науково-технічного прогресу, управлінського й інформаційного забезпечення, а також підготовки кадрів для АПК, є недостатньою, частка витрат на ці цілі в 2003 р. порівняно з попереднім роком скоротилася. Окрім того, зменшилось інвестування у розвиток людського капіталу, на низькому рівні фінансується також соціальний розвиток села. За попередніми оцінками, інвестиційна підтримка сільського господарства у 2004 р. суттєво не покращилася.

Необхідність збільшення обсягів державної підтримки сільського господарства та інших окремих галузей агропромислового виробництва слід розглядати як тимчасове явище, пов'язане із створення умов для сталого розвитку економіки. Забезпечення досягнення цієї мети та успішної реалізації нею пріоритетних завдань, передбачених стратегією розвитку АПК, потребує радикального збільшення на ці цілі не лише державних, а й недержавних інвестиційних ресурсів, підвищення соціально-економічної та екологічної ефективності їх використання, посилення інвестиційної спрямованості аграрної реформи, усунення суперечностей і структурних деформацій в інвестуванні вітчизняного агропромислового виробництва. Для цього слід створити необхідні передумови і запровадити дієві механізми активізації інвестиційної діяльності агропромислових товаровиробників усіх форм власності та господарювання,

залучення інвестицій з інших галузей і сфер економіки в АПК, насамперед, в аграрну сферу, раціональне використання коштів бюджету та позабюджетних цільових фондів на фінансування державних інвестиційних пріоритетів у АПК і надання кредитної підтримки товаровиробникам всіх форм власності.

Сталий розвиток АПК доцільно забезпечувати шляхом формування двох третин власних і позикових коштів товаровиробників у джерелах фінансування інвестицій.

Можливості інвестиційного розвитку сільського господарства за рахунок внутрішніх джерел фінансування визначатимуться перспективними обсягами валової доданої вартості, яка займає у валовій продукції галузі 43-45%, а також максимальним використанням додатково створеної вартості на накопичення капіталу. Нині частка валової доданої вартості у сільському господарстві, використаної на накопичення, складає лише 7-8%, тоді як по економіці – 18-20%. Тому на у період до 2010 р. слід передбачати збільшення частки валової доданої вартості на накопичення до 22%, а 2015 р. – 25%.

Прямі державні капітальні вкладення слід використовувати на розвиток підприємств державної форми власності та реалізацію обмежених державних пріоритетів у недержавній сфері аграрної економіки.

Підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства буде сприятиме збільшенню обсягів іноземних інвестицій та інвестицій підприємств і організацій інших галузей економіки

Програма збільшення обсягів інвестування сталого розвитку АПК має здійснюватися поетапно. На першому етапі (2005-2006 рр.) важливо подолати тенденцію скорочення основного капіталу сільського господарства, забезпечити його просте відтворення та покращити вікову структуру основних засобів.

На другому етапі (2007-2010 рр.) слід забезпечити темпи щорічного нагромадження капіталу на рівні 8-9 % .

Третій етап (2011-2015 рр.) – це період порівняно високих і сталих щорічних темпів розширеного відтворення та оновлення основного капіталу сільського господарства (10-13%). Завдяки цьому частку сільського господарства у загальному обсязі інвестицій можна буде збільшити з 4 % у 2005 р. до 9-10 % у 2015 р.

Зростання обсягів валової доданої вартості сільського господарства в прогнозованому періоді (в 1,9 раза) і частки цієї вартості на накопичення, а також додаткове залучення зовнішньогалузевих джерел, дозволяють (за оптимістичним варіантом) забезпечити фінансування інвестицій в основний капітал галузі в обсягах: 2006-2010 рр. – 50 млрд. грн., а в 2011-2015 рр. – 90 млрд. грн. у цінах 2003 р., а в 2010 і 2015 рр. – відповідно 14 і 21 млрд. грн. (табл.1).

Таблиця 1 – Прогноз можливих інвестицій в основний капітал у сільському господарстві за рахунок усіх джерел фінансування в 2005 – 2015 роках (оптимістичний варіант)

Показники	2004 р. (попередні дані)	Прогноз			
		2005 р.	2006 р.	2010 р.	2015 р.
Інвестиції в основний капітал у сільському господарстві, всього, млрд. грн.	2,5	4,0	6,0	14,0	21,0
зокрема, за рахунок:					
внутрішньогалузевих джерел	2,0	3,0	4,0	10,5	15,7
держави	0,1	0,2	0,3	0,5	0,8
іноземних інвесторів	0,1	0,3	0,6	1,0	1,5
підприємств і організацій інших галузей економіки	0,3*	0,5	1,1	2,0	3,0

* Згідно експертних оцінок ННЦ ІАЕ

При освоєнні можливих інвестицій у зазначених обсягах основний капітал сільського господарства на кінець 2010 р. складе 84 млрд. грн., а 2015 р. – 142 млрд. грн., що порівняно з 2004 р. більше відповідно в 1,6 і 2,7 рази. Одночасно вирішуватиметься проблема забезпечення сільськогосподарських підприємств додатковим оборотним капіталом: в 2006-2010 рр. – 6, а в 2011-2015 рр. – 7 млрд. грн.

Щодо розвитку та зміцнення матеріально-технічної бази фермерських господарств й агротехсервісних підприємств, за рахунок всіх джерел фінансування необхідно сконцентрувати значні інвестиційні ресурси. За розрахунками, загальна потреба фермерських господарств в інвестиціях становить 27 млрд. грн., а машинно-тракторних станцій та інших агротехсервісних підприємств – майже 7 млрд. грн. [11]. Зважаючи на це, необхідно довести середньорічні обсяги інвестування фермерських господарств до 1,5 млрд. грн., що потребує суттєвого збільшення їх кредитної підтримки.

Враховуючи, що перспективні обсяги валової доданої вартості, передбачені проектом стратегії, не забезпечують формування потреби сільського господарства у основних засобах на науково-обґрунтованому рівні, слід здійснити наступні заходи:

- переважну частину інвестицій в основний капітал спрямовувати на оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств і формування високопродуктивного стада тварин;
- через економічні механізми стимулювати заходи щодо збереження, відновлення, технічного переозброєння, реконструкції, модернізації та раціонального використання виробничих потужностей, які нині не використовуються, або використовуються не повністю;
- припинити процес поділу на частини та руйнування об'єктів спільної часткової власності колишніх членів колективних сільськогосподарських підприємств при виділі цих об'єктів у натурі групам співвласників;
- стимулювати залучення зовнішньо галузевих джерел інвестицій і надавати сільськогосподарським товаровиробникам кредитну підтримку, особливо при впровадженні низько капіталомістких інвестиційних проектів, зокрема, інноваційних;
- збільшити частку кредитної підтримки довгострокових інвестиційних проектів у сільському господарстві.

У зв'язку з відсутністю достатніх інвестиційних ресурсів для забезпечення сільського господарства основними засобами на рівні науково-обґрунтованої їх потреби слід очікувати, що різниця між можливим і необхідним рівнями капіталозабезпеченості галузі частково буде компенсуватися ручною працею, особливо в господарствах сільського населення. Тому проблему забезпечення сільського господарства основними засобами на рівні науково-обґрунтованих потреб не можна повністю вирішити до 2015 р. У зв'язку з цим слід розробити та здійснити заходи щодо пошуку додаткових джерел фінансування інвестицій у сільське господарство і орієнтуватися на більш тривалі строки (до 2025-2030 рр.) формування матеріально-технічної бази галузі на рівні нормативної потреби.

Інвестиційний розвиток сільського господарства слід здійснювати одночасно з іншими галузями агропромислового виробництва, насамперед, харчовою промисловістю.

Результати прогнозу інвестицій у сільське господарство і харчову промисловість дозволили автору визначити основні інвестиційні критерії сталого розвитку агропродовольчої сфери, які слід забезпечити у період до 2015 р. (табл.2).

Таблиця 2 – Основні інвестиційні критерії сталого розвитку агропромислового виробництва України

Критерії сталого розвитку сільського господарства, харчової і переробної промисловості	Існуючий стан	Потреба
1. Обсяги валової доданої вартості в сільському господарстві, млрд. дол. США у рік	6,6	12,0
2. Частка валової доданої вартості сільського господарства на накопичення, %	9	20-25
3. Щорічні темпи приросту основного капіталу в сільському господарстві : 2007-2010 рр. 2011-2015 рр.	X X	8-9 10-13
4. Рівень внутрішніх інвестицій в основний капітал у рік, млн. дол. США: сільське господарство харчова промисловість і перероблення продукції сільського господарства Разом	315 640 955	3600 5000 8600
5. Рівень прямих іноземних інвестицій млн. дол. США в рік: сільське господарство харчова промисловість і перероблення продукції сільського господарства Разом	70 130 200	280 600 880
6. Частка аграрного сектору, інвестиційну діяльність в якому здійснюють фінансово-промислові формування, %.	20	40
7. Середня норма прибутку, %: сільське господарство харчова промисловість і перероблення продукції сільського господарства	-0,12 -0,11	10,0 15,0

Активізацію інвестиційної діяльності в АПК, зокрема, в сільському господарстві, слід забезпечувати за рахунок концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку, на основі формування національної, галузевих, регіональних та інших інвестиційних програм. Особливе значення серед них має займати Державна інвестиційна програма розвитку АПК, якою визначаються інвестиційні пріоритети на рівні як держави, так і регіонів, а також враховуються зональні організаційно-економічні особливості галузі. Розробка та реалізація зазначеної програми має бути спрямована на збереження й модернізацію існуючих та створення нових робочих місць, збільшення зайнятості й підвищення доходів населення, отримання додаткових орендних платежів, активізацію діяльності підприємств та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, розвиток соціальної інфраструктури села, охорону навколишнього середовища тощо.

Основними пріоритетами Державної інвестиційної програми розвитку АПК, пов'язаними із сільським господарством, мають бути:

- у рослинництві – технічне переоснащення та оновлення матеріально-технічної бази виробничих структур, впровадження нового покоління машин та енерго-, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції, якісного насіння вітчизняних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, вирощування посадкового матеріалу нових сортів плодівих культур і винограду тощо;
- у тваринництві – розвиток племінної справи, збереження та підвищення генетичного потенціалу з метою отримання висококласного племінного молодняку вітчизняних порід та підвищення продуктивності худоби і наросування товарної продукції; реконструкція тваринницьких приміщень; впровадження у галузі тваринництва інтенсивних ресурсозберігаючих технологій; відновлення або додаткове

створення мережі племзаводів і племрепродукторів, пунктів штучного запліднення сільськогосподарських тварин для обслуговування худоби господарств населення;

- у переробці сільськогосподарської продукції - створення і впровадження ресурсозберігаючих технологічних ліній з глибокої переробки сільськогосподарської продукції та супутньої продукції промислових переробних підприємств, їх реконструкція і технічне переоснащення; нарощування виробничих потужностей, розширення технологічних ліній з виготовлення нових видів високоякісної продовольчої продукції, зокрема дитячого харчування;

- по інших напрямках – формування інфраструктури ринку щодо придбання і реалізації сільськогосподарської та іншої продукції господарств населення, їх агросервісного обслуговування; організація сфери технологічних й інформаційних послуг; розвиток туристсько-рекреаційного комплексу, сімейного багатопрофільного літнього та зимового гірсько-спортивного туризму, пізнавально-оздоровчого відпочинку та бальнеологічного лікування; розвиток спеціальних економічних зон у сільській місцевості з урахуванням їх функціонального призначення.

Інвестиційну привабливість підприємств аграрного сектора слід забезпечуватися сукупністю заходів щодо підвищення рівня їх прибутковості, формуванням інвестиційних ресурсів за рахунок власних, позичених і залучених джерел, зокрема й іноземних, а також непрямої державної підтримки інвестиційної діяльності.

Велика диференціація природно-екологічних умов і рівнів економічного розвитку регіонів країни, зональні відмінності в його розміщенні та спеціалізації вимагають всебічно виваженого й науково обґрунтованого регіонального підходу до організації агропромислового виробництва, а відтак – і чіткого визначення пріоритетних напрямів активізації інвестиційного процесу в його окремих галузях і сферах з урахуванням регіональних особливостей. Стосовно кожної природно-економічної зони й областей, що входять до них, мають бути розроблені відповідні системи організаційно-економічних заходів, включаючи пріоритетні галузі, спеціалізовані райони та напрями інтенсифікації й інтеграції агропромислового виробництва, що потребують першочергового інвестування.

З метою формування багатоукладності у джерелах фінансування інвестицій в сільське господарство слід збільшити обсяги кредитної підтримки крупних сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств, а також створити спеціальний фонд підтримки розвитку особистих селянських господарств. З цією метою необхідно здійснювати заходи щодо зменшення вартості кредитних ресурсів комерційних банків, які надаються сільськогосподарським товаровиробникам всіх форм власності.

Висновки: 1. Сучасний стан інвестиційного забезпечення сільського господарства є незадовільним. Основними причинами кризи аграрного інвестиційного процесу є міжгалузеві диспропорції та скорочення обсягів державної інвестиційної підтримки розвитку соціальної сфери села і сільськогосподарського виробництва не компенсоване відповідними ринковими механізмами самозабезпечення й залучення інвестиційних ресурсів у галузь. 2. Стратегія інвестиційного розвитку сільського господарства має передбачати державне регулювання й підтримку інвестиційних процесів у сільському господарстві через систему прямих і непрямих важелів. 3. Перспективні обсяги інвестицій в основний капітал, які можна сформувати у сільському господарстві виходячи з прогнозу валової доданої вартості, становлять 15-16 млрд.грн. в рік. Окрім того, на ці цілі можливо залучити 5-6 млрд. інвестицій держави, іноземних інвесторів, а також підприємств і організацій інших галузей економіки. 4. Основні критерії сталого розвитку сільського господарства, які слід забезпечити в період до 2015 р. є наступні показники: валова продукція – 12

млрд.дол.США; частка валової доданої вартості на накопичення – 20-25%; щорічні темпи приросту капіталу – до 10-13%; внутрішні інвестиції 3,6 млрд.дол. США; іноземні інвестиції – 0,3 млрд.дол. США, частка фінансово-промислових формувань в аграрній сфері – 40%; середня норма прибутку 20%. 5. Стратегію інвестування розвитку сільського господарства слід реалізувати одночасно з іншими галузями агропромислового виробництва на основі відповідної державної програми.

Список літератури

1. В.М.Геєць. Нестабільність та економічне зростання К.: Ін-т економічного прогнозування, 2000. – С.190-314.
2. Я.А.Жаліло. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003, - 386 с. – (сер."Економічні стратегії"; Вип.8), с.174-190.
3. Геєць В.М., Кваснюк Б.Є. Зверянов М.І., Грищенко А.А., Кирєєв С.І. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / Ін-т екон.прогнозув. – К.: Логос, 1999 – 497 с.
4. М.І.Кісіль. Інвестиції в АПК (Розділ 17). Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / за ред. П.Т.Саблука та В.В.Юрчишина, К.: Віпол, 1996, С.507-528.
5. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу / за ред.П.Т.Саблука і В.Я.Месель-Веселяка. – К.: ІАЕУААН, 2002 - 61 с.
6. М.І.Кісіль. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу // Економіка АПК – К.: 2002, №4 – С.66-71.
7. М.І.Кісіль. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України // Економіка АПК. – К.: 2003, №7. – С.82-87.
8. Стратегія розвитку агропромислового комплексу України (проект). Об'єдн. Ін-т ек-и НАНУ, Ін-т екон.прогнозув. НАНУ, Рада по вивч.продукт.сил України, УААН, ННЦ ІАЕ. –С.51-56.
9. Дем'яненко С.І.Какая аграрная политика нужна Украине? // Зеркало недели. – 2004. - №17(492).
10. Государственное регулирование или рыночное саморегулирование // Теория и практика управления. – К.: ИнвестКонсалтинг, 2004. - №5, С.2-5.
11. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) /За ред. П.Т.Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2003, С.713-715, 719.

В статье показаны негативные явления в аграрном инвестиционном процессе и основные их причины. Обоснована необходимость государственной поддержки инвестиционного развития сельского хозяйства. Приведены результаты прогноза возможных объемов инвестиций для обеспечения стабильного развития отрасли. Определены приоритетные направления инвестиционного развития сельского хозяйства на основе соответствующей программы развития АПК.

In the article the negative phenomena in an agrarian investment process and principal their reasons are shown. The necessity of state support of investment development of agriculture is grounded. The results of prognosis of possible volumes of investments for providing of stable development of industry are resulted. Priority directions of investment development of agriculture on the basis of the proper program of development of APK are definite.

Механизм оценки риска аудита финансовой отчетности

Рассматривается механизм аудиторского риска как обязательный элемент методологического обеспечения аудита финансовой отчетности: определены критерии существенности, виды, объекты, способы, приоритетные аспекты и этапы оценки риска.

аудит, аудит финансовой отчетности, аудиторский риск, существенность, организационно-методический механизм

Постановка проблемы. В условиях трансформационной экономики аудит является важнейшим элементом взаимоотношений субъектов хозяйствования. Если брать во внимание роль аудита как посредника во взаимоотношениях между администрацией, собственниками предприятия и государством, то правомерно утверждать, что ответственность аудитора перед пользователями информацией должна быть максимально полной. Поскольку аудитор полностью отвечает за объективность аудиторского заключения, но не осуществляет сплошную проверку всех без исключения хозяйственных операций, товароматериальных ценностей и других активов, а также источников собственных и заемных средств, всегда возникает проблема оценки аудиторского риска и определения его критической величины и допустимого уровня.

Для формирования и развития методологической базы аудита финансовой отчетности важное значение имеют исследования по проблемам оценки аудиторского риска, среди которых зарубежные ученые: Арнс Э.А., Лоббек Дж.К., Ришар Ж., Робертсон Дж.; отечественные: Бутинец Ф.Ф., Белуха М.Т., Кужельный М.В., Кузьминский А., Рудницкий В.С. и российские ученые: Андреев В.Д., Данилевский Ю.А., Скобара В.В.

В тоже время для отечественной практики оценки аудиторского риска ряд аспектов в силу их сложности остаются не до конца решенными, в частности: методы оценки уровня существенности сегмента аудита, формирование комплексного механизма анализа и организационно-методического базиса и процедуры оценки риска. С практической точки зрения, использование существующих методик оценки риска требует также совершенствования.

Цель. Учитывая это, целью данной статьи является раскрытие комплексного механизма оценки риска аудита финансовой отчетности.

Как уже подчеркивалось в ряде работ [4; 5], проблема оценки риска является многоаспектной. А если обратиться к источникам понятия «риск», то это возможность принятия таких решений, при которых поставленные цели частично или полностью не достигаются [4; 5]. То есть показатели риска отражают результаты оценки адекватности управленческих решений принятым целям и гипотезам. Отсюда применительно к аудиту можно сделать вывод, что показатель риска является вектором принятой гипотезы в сфере выбора альтернатив аудиторского заключения.

С этой точки зрения необходима разработка на основе комплексного подхода целостной методологии оценки риска на всех этапах проведения аудита финансовой отчетности. Основное задание при планировании и проведении аудита состоит в том, чтобы не выйти за рамки «нормального уровня риска», под которым понимают субъективный уровень риска принятого для каждого аудируемого субъекта. Риск принятия решений – это риск недостижения поставленных целей при выборе конкретной альтернативы, отражаемый в недополучении или неполучении прогнозируемого результата.

В данном случае оценку риска предлагается осуществлять на основе системного подхода. С позиций системного подхода оценка риска – это количественное или качественное измерение убытков в условиях незащищенности системы.

Подчеркнем, что в связи с многоаспектностью такой экономической категории, как риск, возникает два вида проблем: выбора показателей оценки риска и обоснования аудиторского заключения по результатам оценки риска. Эти задачи решаются в каждом конкретном случае в зависимости от целей исследования, принятой системы гипотез, наличия соответствующей информации и обоснования целесообразных способов оценки риска. В рамках настоящего исследования поставлены такие задачи: (1) обоснование выбора наилучшего варианта оценки существенности и риска; (2) определение уровня и этапов оценки риска в зависимости от выявленных в процессе анализа факторов риска и вероятности возникновения потерь; (3) обоснование индикаторов количественной и качественной оценки риска.

Эффективность механизма оценки риска достигается за счет применения системного подхода и последовательной оценки риска на каждом этапе аудита финансовой отчетности. Поскольку приемлемый уровень риска является субъективным показателем, то он в каждом конкретном случае определяется индивидуально.

Последовательность комплексной оценки риска аудита финансовой отчетности состоит из четырехэтапной экспертизы: (1) предварительной качественной экспертизы и оценки существенности с целью идентификации риска на отдельных этапах аудита – основана на экспертном определении рискованных событий и их совокупной оценки на отдельных этапах аудита в целом; (2) определение количественных характеристик риска (вероятности наступления рискованных ситуаций, математического ожидания и вероятности получения убытков); (3) интегральной оценки риска на отдельных этапах аудита – осуществляется с помощью комбинации статистического и экспертного методов; (4) интегральной оценки риска аудита для оценки выбора аудиторского заключения.

Применительно к методологии аудита финансовой отчетности аудируемого субъекта анализ проводится на основе заранее установленных целей, гипотез, критериев, факторов и условий для оценки риска. С точки зрения интегральной оценки риска, она основывается на диалектической взаимосвязи объектов и субъектов исследования и является вектором вероятности отклонения от заданной цели. С управленческих позиций оценка риска означает, что каждый этап аудита является интегрированным целым даже тогда, когда он состоит из отдельных разобобщенных элементов стратегических решений (функций). Такой подход позволяет рассматривать процесс аудита финансовой отчетности как комплекс взаимосвязанных компонентов (этапов), объединенных общей целью. Поэтому возникает необходимость в проведении анализа причинно-следственных связей рискованных ситуаций при обосновании аудиторского заключения. Для персонификации результатов проведенных исследований риска на каждом этапе аудита финансовой отчетности производится группировка рисков по признаку рискованных событий, и определяются качественные характеристики риска на основе экспертных статистических оценок.

Начальным этапом исследования является обоснование методических подходов к оценке существенности сегмента аудита. Порядок определения существенности предусматривается соответствующими Международными стандартами аудита [8]. Информация является существенной, если ее пропуск или неправильное отображение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовых отчетов. Исходя из данного определения, следует, что только пользователь финансовых отчетов вправе определить уровень существенности информации. Однако, в украинской практике вопрос определения существенности остается неурегулированным. В связи с этим существенность в аудите также не может быть достоверно оценена, поскольку существенность информации по отношению к ее пользователям в нашей стране не регламентирована. Например, в Соединенных штатах Америки комиссия по ценным бумагам определяет существенность как требование к представлению информации, которая по любому предмету ограничивает требуемую информацию по тем вопросам, о которых нужно проинформировать среднего вкладчика.

Аудиторы используют концепцию существенности как основу для планирования аудита (определение важных, нетипичных и содержащих ошибки статей и счетов, которым следует уделить особое внимание); оценки собранных аудиторских доказательств для принятия решения о высказывании соответствующего мнения по финансовой отчетности в аудиторском заключении. При этом существенность можно охарактеризовать качественными и количественными показателями. На практике наиболее распространенным являются критерии существенности в относительных величинах от базовых показателей, то есть в процентах или долях. Относительные величины могут устанавливаться как в виде точечных, так и в виде диапазонных значений. На этапе предварительного суждения о существенности как базы для принятия решения о достоверности проверяемой статьи применение диапазонных границ предпочтительнее. Степень аудиторского риска с учетом уровня существенности можно охарактеризовать следующим образом: (1) при более строгих критериях – уровень аудиторского риска ниже; (2) при менее строгих критериях – аудиторский риск выше.

Ключевыми этапами оценки существенности являются:

1. Предварительное суждение о существенности.
2. Оценка сегмента аудита на основе предварительного суждения.
3. Определение общей погрешности в сегменте аудита.
4. Оценка суммарной погрешности.
5. Сравнение суммарной оценки погрешности с предварительным суждением о существенности.

Общую погрешность показателей финансовой отчетности можно определить как относительную величину базового показателя либо по результатам комплексной оценки существенности. В первом случае в качестве базовых показателей могут быть прибыль до или после налогообложения или валюта баланса. Суммарная оценка существенности может определяться по показателям финансовой отчетности, как, например: 5% прибыли до налогообложения, 2% валюты баланса, 10% собственного капитала (итог 1 раздела пассива баланса), 2% затрат отчетного периода.

При изменении уровней существенности показателей следует принимать во внимание два фактора – уровень риска и масштаб деятельности организации.

Критерий существенности рекомендуется рассматривать как по отчетности в целом (суммарная погрешность), так и по значимым статьям финансовой отчетности. Определение значимых, или существенных для проверки статей вытекает из выборочной природы проведения аудита. В качестве количественного измерения

существенности рекомендуется использовать абсолютное значение оборотов и сальдо конкретной статьи, или их доля в общем итоге оборотов или валюте баланса. Поскольку выбор критериев существенности зависит от профессионализма аудиторов, необходимо учитывать как возможное уменьшение, так и увеличение по статье баланса.

Отсюда можно сделать вывод, что аудиторский риск определяется непосредственно аудитором и является вероятностью того, что по итогам аудиторской проверки финансовая отчетность может содержать существенные искажения после подтверждения ее достоверности, или признает, что она содержит существенные искажения, в то время как на самом деле таких искажений в финансовой отчетности не было. На величину аудиторского риска влияет два фактора: риск совершения ошибки аудируемым хозяйствующим субъектом и риск ошибки аудитором. К риску совершения ошибки аудируемым хозяйствующим субъектом относится неотъемлемый риск, который складывается из риска влияния факторов внешней и внутренней среды, и риск системы контроля – риск системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля. Для определения границ аудиторского риска использованы методы моделирования, результаты которых обобщены в табл. 1.

Таблица 1 – Критерии аудиторского риска

Уровень риска	Аудиторский риск, %	Неотъемлемый риск, %	Риск контроля, %	Риск необнаружения, %
Низкий	1-2,5	40-55	25-45	10
Средний	2,5-4,5	55-70	45-65	10
Высокий	4,5-7,2	70-85	65-85	10
Максимальный	7,2-9	85-100	85-90	10

Результаты исследования показывают, что в большинстве случаев уровень неотъемлемого риска принимается свыше 50%. В наших расчетах границы его измерения означены от 40% до 100%. Оценка риска контроля аудитором может быть установлена ниже 100% по результатам тестирования контрольных моментов. Если же принято решение не оценивать риск контроля ниже максимального уровня, то его уровень будет 100%, поэтому границы изменения риска контроля будут в диапазоне от 25% до 100%. При риске необнаружения 10% и любых значениях внутреннего риска и риска контроля аудиторский риск не будет превышать 10%.

На основе преобразования известной модели аудиторского риска можно оценить риск необнаружения и необходимое количество свидетельств (рис. 1) [1-3; 6; 7; 9-12].

$$P_n = \frac{P_a}{P_n \cdot P_{вк}}, \quad (1)$$

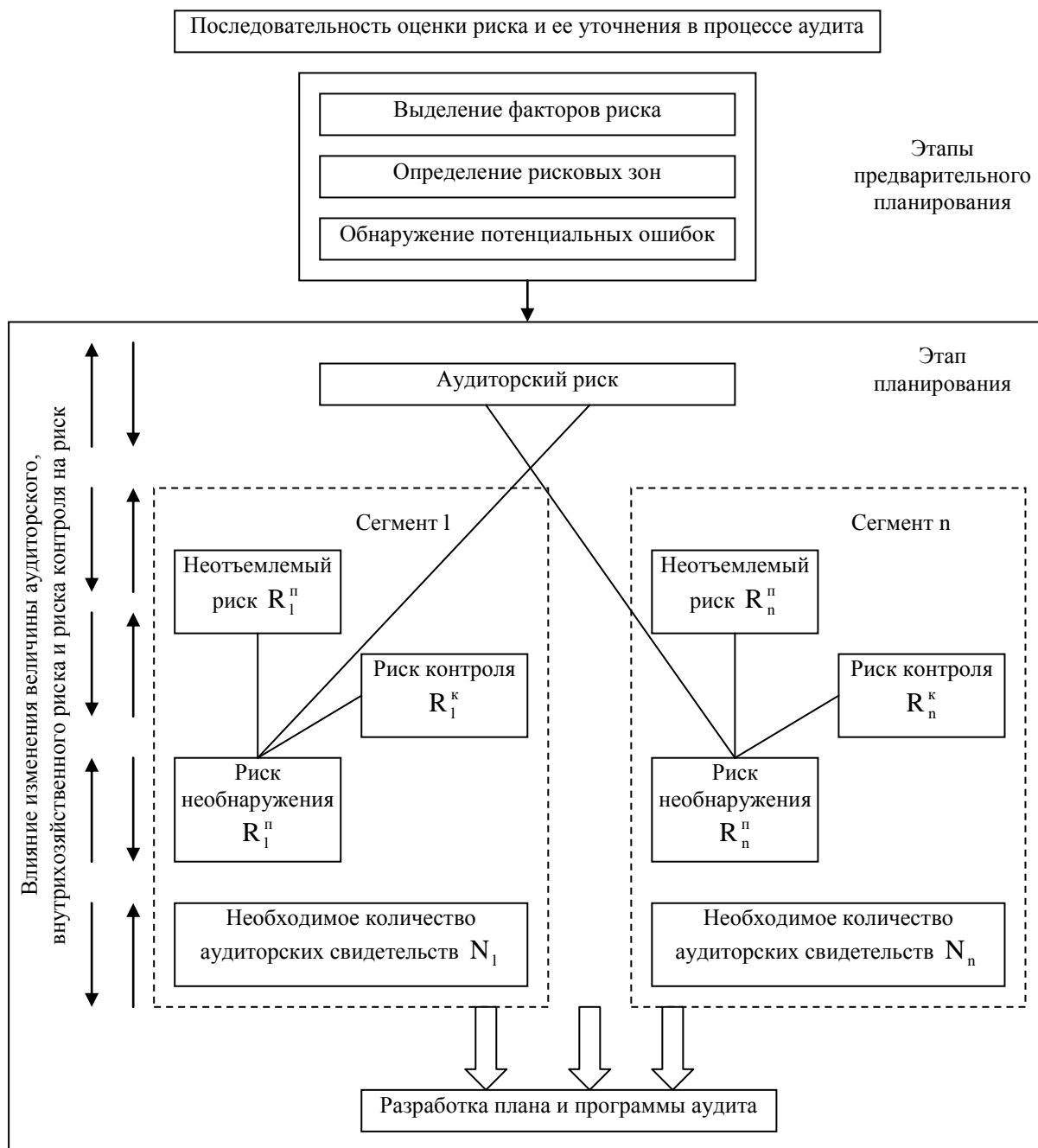
где P_n - риск необнаружения; P_a - аудиторский риск; P_n - присущий (неотъемлемый) риск; $P_{вк}$ - риск системы контроля.

Зависимость между элементами модели, а также влияние необходимого количества свидетельств представлена алгоритмом на рис. 1:

- между аудиторским риском и риском необнаружения существует прямая зависимость;
- внутрихозяйственный риск обратно пропорционален риску необнаружения;
- риск контроля обратно пропорционален риску необнаружения;
- требуемое количество свидетельств обратно пропорционально уровню риска необнаружения.

При этом аудиторский риск не может равняться нулевому значению, однако необходимо стремиться к максимальному его снижению. Для оценки аудиторского

риска принято использовать четыре градации: низкий, средний, высокий уровень риска, максимальный. Оценка внутреннего риска аудитора строится на основе профессионального суждения и анализа: (1) результатов аудита предыдущих периодов данного аудируемого хозяйствующего субъекта; (2) специального тестирования, проведенного на этапе предварительного планирования; (3) опыта проведения аудита хозяйствующих субъектов подобной специфики, характера деятельности, размера.



Риск контроля определяется как степень доверия специалиста аудитора внутреннему контролю организации. При высоком уровне надежности внутреннего контроля риск аудитора уменьшается и, как следствие, сокращается объем аудиторских процедур необходимых для осуществления проверки. Правильная оценка внутреннего контроля экономического субъекта достаточно серьезная процедура, так как

неправильная его оценка может привести к необоснованным трудовозатратам или к росту риска из-за пропуска существенной ошибки.

Количественный анализ риска основывается на методах экспертных оценок, статистического анализа (вероятных распределений), и имитационного моделирования.

На заключительном этапе производится комплексная оценка риска, которая строится на трех взаимосвязанных факторах: присущий риск, риск системы контроля, необнаружения и риск выбора информации. Применение модели интегрированной оценки дает возможность оценить зависимость между отдельными элементами и влияние количества свидетельств при принятии разного уровня риска на выбор аудиторского заключения.

Выводы. Таким образом, комплексный механизм оценки аудиторского риска является неотъемлемым элементом методологического обеспечения аудита финансовой отчетности. Внедрение в практику предложенного подхода к оценке риска аудита финансовой отчетности создает необходимые условия повышения качества и эффективности аудита финансовой отчетности, а также уменьшение риска пользователей информации.

Перспективы дальнейшим исследований мы видим в разработке методических рекомендаций по формированию механизма управления аудиторским риском.

Список литературы

1. Арнс Э.А., Лоббек Дж.К. Аудит: Пер. с англ.; Гл. редактор серии проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.: ил. – (серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
2. Аудит і ревізія підприємницької діяльності. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” / Ф.Ф. Бутинець, та ін.; За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 416 с.
3. Белуха Н.Т. Аудит: Учебник. – К.: «Знання», КОО, 2000, - 769 с.
4. Бузько И.Р. Экономический риск (методы анализа, оценки и ограничения). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 331 с.
5. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. – К.: ДЕМІУР, 1996. – 212 с.
6. Данилевский Ю.А. Аудит и основные направления аудиторской деятельности: Учебное пособие. – М.: ФИПИ, 1994. – 96 с.
7. Кузьминский А., Кужельный Н., Петрик Е., Савченко В. и др. Аудит: Практическое пособие / Под ред. А.Кузьминского. – К.: «Учетинформ», 1996. – 283 с.
8. Міжнародні стандарт аудиту, надання впевненості та етики. К.: Аудиторська палата України, 2004. – 1028 с.
9. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. под ред. Л.П.Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
10. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: КРМС, аудиторская фирма «Контракт», 1993. – 496 с
11. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту. Тернопіль: Економічна думка, 1998 – 192 с.
12. Скобара В.В. Аудит: методология и организация. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1998. – 576 с.

Розглядається механізм аудиторського ризику як обов’язків елемент методологічного забезпечення аудиту фінансової звітності: визначені критерії суттєвості, види, об’єкти, способи, пріоритетні аспекти і етапи оцінки ризику.

The mechanism of auditor risk as an obligatory element of methodological maintenance of audit of the financial reporting is considered: the criteria of importance, kinds, objects, methods, priority aspects and evaluation stages of risk are determined.

Методичні підходи до управління розвитком персоналу на підприємстві

У статті розглядаються методологічні засади організації системи управління розвитком персоналу на підприємстві з метою підвищення його конкурентоспроможності. Визначаються основні етапи організації управління професійного розвитку, формулюються зміст та завдання цих етапів, зокрема, визначаються напрямки використання новітніх методів професійного навчання.

розвиток персоналу, методи навчання, бюджет навчання, кошторис плану професійного розвитку, цілі навчання, навчальні програми, дистанційне навчання, модульне навчання, оцінка ефективності навчання, контрольні групи

Рівень конкурентоспроможності будь-якої організації в умовах ринкових відносин, насамперед, визначається професійно-кваліфікаційним рівнем її персоналу.

Упровадження досягнень науково-технічного прогресу й посилення конкуренції між організаціями на ринку значно прискорює процес старіння професійних знань, умінь та навичок, що в свою чергу знижує конкурентоспроможність персоналу, а відтак – і підприємства на ринку виробництва товарів чи надання послуг. Це обумовлює необхідність цілеспрямовано займатись управлінням професійним розвитком робітників і фахівців.

Дослідженням різних аспектів питання розвитку персоналу присвячені наукові праці О. Грішнєвої, В. Савченка, А. Кібанова, Г.Щокіна, Є. Маслова, С. Шекшні, Н. Тома, Г. Шмідта, Х. Грехема та ін. [3, 6, 7, 8, 9].

При цьому, як правило, дослідниками поняття управління розвитком персоналу розглядається з точки зору двох основних підходів: системного (Н.Том) та процесного (Г.Шмідт). Більш широко розглядає це поняття В. Савченко, на його думку, розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу тощо [7].

Підвищення ролі розвитку персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності організації на ринку привело до того, що на провідних підприємствах з'явилась потреба у тому, щоб взяти безпосередньо на себе функції щодо професійного навчання персоналу, його виробничої адаптації, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, підготовки резерву керівників.

Таким чином, виникає необхідність дослідження та розробки рекомендацій щодо організації професійного розвитку персоналу на підприємстві, що і є метою даної статті.

На сучасних підприємствах професійний розвиток персоналу має бути комплексним безперервним процесом, який повинен складатися з таких етапів:

- визначення потреби у навчанні персоналу;
- формування бюджету навчання;
- визначення цілей та змісту навчання, формування навчальних програм;
- вибір методів та форм навчання;
- здійснення безпосередньо процесу навчання;

- перевірка набутих персоналом професійних знань, умінь і навичок;
- оцінка ефективності навчання.

На сучасному етапі чи не найважливішу роль у професійному розвитку відіграють лінійні менеджери підприємства, так як саме вони володіють детальною інформацією щодо зміни вимог до здійснюваної роботи, а також про знання, навички та уміння, що потрібні їм підлеглим. Тому на етапах визначення потреби у навчанні та визначення цілей і змісту навчання фахівцям служби управління персоналом необхідно тісно взаємодіяти з лінійними менеджерами. Всю ж основну роботу з організації професійного навчання персоналу, як правило, виконують працівники служби управління персоналом в межах діючих на підприємствах спеціальних організаційних підрозділів (відділ підготовки, навчальний центр, учбово-курсний комбінат тощо).

Важливим моментом в управлінні розвитком персоналу є етап визначення потреби у підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації працівників. Сутність цього етапу зводиться до встановлення невідповідності між професійними знаннями, уміннями та навичками, які повинен мати персонал організації для виконання її поточних і перспективних цілей, та тими наявними знаннями, уміннями і навичками, котрі персонал має сьогодні.

Визначення потреби у професійному розвитку працівника має здійснюватись на всіх рівнях управління: організації в цілому, структурного підрозділу, індивідуальному, що вимагає спільних зусиль служби управління персоналом, самого працівника та його керівника. Відділ підготовки персоналу, визначаючи потребу в навчанні, має враховувати насамперед стратегію управління організацією та стратегію розвитку персоналу, оцінювати рівень професійної придатності працівників.

На рівні організації, визначаючи потребу у професійному навчанні персоналу, доцільно брати до уваги вплив зовнішнього середовища, стан конкурентної боротьби на ринку, розвиток техніки і технологій, що обумовлюють виникнення нової продукції, послуг та нових видів діяльності, зміну організаційної структури.

Визначення потреби в підготовці персоналу на рівні структурного підрозділу має здійснюватись лінійним керівником, виходячи з обсягів виробничої програми цього підрозділу та результатів оцінювання професійного потенціалу підлеглих, яке здійснюється у співпраці зі службою управління персоналом організації. Основними чинниками, що обумовлюють потребу в навчанні персоналу, можуть бути: зростання обсягів бракованої продукції й відходів з вини працівника; відставання розряду робітників від розряду робіт; випадки порушення технологічної дисципліни; поломки обладнання та виробничого травматизму; недовиконання основних показників роботи структурного підрозділу, норм виробітку; втрати робочого часу; плинність кадрів тощо.

На рівні окремого працівника визначення потреби в професійному навчанні повинне здійснюватись відповідно до індивідуального плану розвитку або кар'єрограми, а також враховувати результати проведення періодичних атестацій.

Зведені воєдино потреби у професійному навчанні працівників стають програмою професійного навчання персоналу організації.

Визначаючи потреби у професійному навчанні, слід враховувати бажання підвищити кваліфікацію чи пройти перепідготовку самих працівників. Для цього необхідно створювати умови, що забезпечували б матеріальну та моральну зацікавленість персоналу в професійному розвитку [9]. До факторів, що можуть зацікавити працівників взяти активну участь у професійному навчанні, можна віднести такі: мотив збереження свого робочого місця чи залишитися на посаді, яку обіймає; бажання одержати більш високу посаду або перейти на іншу; плани щодо збільшення розміру заробітної плати; зацікавленість самим процесом опанування нових знань, умінь і навичок тощо.

Наступним важливим етапом організації професійного розвитку є формування бюджету навчання. На величину бюджету навчання впливають три основні фактори:

потреби самої організації у професійному навчанні персоналу, фінансові можливості компанії, стимулювання підготовки працівників організації з боку держави.

В Україні організації можуть включати витрати на професійне навчання до валових витрат та обігу звітного періоду в розмірі до 2% фонду оплати праці звітного періоду. До витрат на професійний розвиток відносять такі види витрат: витрати на утримання навчально-курсних комбінатів, навчальних центрів; оплата праці викладачів, майстрів та інструкторів; виплата стипендій працівникам, що навчаються у ВНЗ за кошти підприємства; оплата відпусток, що надаються працівникам, які навчаються у ВНЗ на час сесій та підготовки і захисту дипломних робіт та інш. Не включаються у витрати на професійне навчання кошти, що виділяються на навчання робітників техніці безпеки і цивільній обороні.

Основним документом, що визначає загальний обсяг, цільове спрямування та розподіл коштів на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації персоналу, є кошторис плану професійного розвитку. Формування та контроль за використанням коштів на навчання є функціями служби управління персоналом. Кошторис складається на календарний рік. Суми витрат на плановий рік мають бути обґрунтовані розрахунками за окремими видами затрат.

Основою для розроблення кошторису витрат на професійне навчання є затверджений план підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу організації за видами, формами і термінами навчання, норми витрат на навчання й утримання курсів, навчально-курсних комбінатів (пунктів), що перебувають на самостійному балансі. У річному плані професійного навчання персоналу визначається чисельність працівників, які підлягають навчанню у плановому періоді.

Керівництво організації визначає обсяги коштів на професійне навчання персоналу виходячи із фінансових можливостей і співставляє їх з розмірами коштів, які необхідні для задоволення потреби в підготовці персоналу. У разі виявлення суттєвих розбіжностей між можливостями організації та її потребами у професійному навчанні персоналу, визначаються пріоритети в організації навчання працівників.

Незважаючи на актуальність професійного розвитку персоналу більшість керівників підприємств продовжують розглядати “понаднормові” витрати на навчання як збитки для підприємства. Тому, з боку держави, необхідним є створення на даному етапі таких умов для вітчизняних роботодавців, які б стимулювали їх дбати про рівень конкурентноздатності власних працівників. Для цього досить цікавим є приклад США, де у пошуках додаткового фінансування бюджету навчання працівників підприємств держава застосувала податкові пільги. Так, в США ще у 1965 р. було прийнято “Закон про інвестиції в людину” згідно з яким впроваджувалась 7-% знижка з податку на прибуток підприємствам, які організовували курси підвищення кваліфікації для працівників. Пізніше, в 1982 р., був прийнятий закон про партнерство місцевих органів влади з корпораціями щодо організації навчання та перепідготовки кадрів. Відповідно до його змісту корпораціям була надана головна роль у розробці та впровадженні навчальних програм, для цього їм були передані державні кошти на перенавчання безробітних. Серед завдань цього закону було також максимальне збалансування структури підготовки з регіональними економічними потребами [5]. Аналогічні загальнодержавні акції відбулись у Франції, Великобританії, Швеції та ін.

В умовах конкуренції недостатня увага до питань професійного розвитку персоналу приводить не тільки до погіршення виробничих показників, але і до зниження загальної ефективності економіки та загострення проблем зайнятості. Тому важливим завданням уряду є підтримка зацікавленості підприємств щодо реалізації ефективних програм професійної підготовки.

Вирішується це завдання шляхом звільнення від сплати податків із коштів, спрямованих на цілі профпідготовки, надання субсидій (грантів) за рахунок

перерозподілу коштів, отриманих у результаті цільового оподаткування, а також шляхом компенсації витрат.

Механізм звільнення від податків дозволяє підприємствам виключати або скорочувати податкові платежі у випадках проведення ефективних програм професійного навчання. Як правило, профпідготовка на підприємстві організовується відповідно до його потреб. Таким чином, за рахунок звільнення від податків збільшуються фінансові можливості підприємства у самозабезпеченні висококваліфікованою робочою силою відповідно до змінних потреб виробництва. Цей механізм передбачає звільнення від сплати податку на початку фінансового року, тобто кошти, які підприємство мало б враховувати у фонд профпідготовки, залишаються у підприємця і можуть бути використані ним на ці цілі з найвищою ефективністю. Така система сприяє більшій децентралізації витрат на профнавчання, але дії підприємств щодо цільового використання цих коштів мають контролюватися Міністерством праці та соціальної політики, а також податковими службами.

На основі визначення потреби у професійному навчанні організації служба управління персоналом формулює конкретні цілі кожної навчальної програми. Цілі професійного навчання повинні бути: конкретними та чітко сформульованими; орієнтувати на одержання умінь і практичних навичок; піддаватись оцінюванню у процесі і після закінчення навчання.

Основними документами, відповідно до яких здійснюється професійне навчання персоналу є навчальні плани і програми для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників. Розроблення навчальної програми передбачає визначення її змісту і вибір форм навчання.

Робочі навчальні плани і програми для підготовки нових робітників в організації розробляються на основі типових програм, як правило, на перший розряд (клас, категорію) по професії. Для підвищення кваліфікації працівників програми розробляються на кожний розряд з урахуванням логічної послідовності вдосконалення професійних знань, умінь та навичок з наявної професії.

Навчальні плани і програми для перепідготовки й навчання робітників другим професіям організації розробляють на основі типових навчальних планів та програм для підготовки нових робітників з відповідних професій.

Вибираючи форми і методи навчання персоналу, організації слід брати до уваги їх вплив на групи слухачів і обов'язково враховувати такі принципи навчання: актуальність навчального матеріалу, врахування попереднього досвіду слухача, участь слухача у навчальному процесі, повторення вивченого матеріалу, зворотний зв'язок з викладачем.

На практиці не існує однієї універсальної форми професійного навчання. Кожна форма має свої переваги та недоліки. У зв'язку з цим у навчальній програмі поєднують різні способи подання навчального матеріалу: лекції, семінари, практичні заняття, відеофільми, ділові ігри, навчальні ситуації, моделювання тощо. Працівники служби управління персоналом повинні враховувати сильні і слабкі сторони кожної з форм навчання, розробляючи відповідні плани і програми.

Робочі навчальні плани та програми можуть розроблятися і використовуватися у разі підготовки персоналу організації самостійно, або служба управління розвитком персоналу звертається за допомогою до зовнішніх консультантів, навчальних закладів. Сьогодні деякі великі підприємства мають сильні відділи підготовки персоналу. Водночас вони є важливими споживачами освітніх послуг навчальних закладів. Тому вибір конкретних форм та методів професійного навчання персоналу залежить від таких факторів: рівня кваліфікації викладачів, майстрів, інструкторів виробничого навчання; навчально-матеріальної бази; навчально-методичного забезпечення організації тощо. Приймаючи рішення про навчання персоналу на робочому місці чи поза робочим місцем, необхідно брати до уваги аналіз переваг та витрат.

Навчальні програми для підготовки робітників на виробництві можуть видаватися єдиним збірником для навчання і підвищення кваліфікації або окремо для підготовки та окремо для підвищення кваліфікації на кожний розряд. Навчальна програма має містити таку структуру: титульний лист; пояснювальна записка; кваліфікаційна характеристика (на кожний розряд, категорію, клас); навчальний план; тематичний план та програми виробничого і теоретичного навчання; список рекомендованої літератури; навчально-методичні посібники; зміст програми.

Наступним етапом організації професійного розвитку на підприємстві є вибір форм і методів навчання. Усі методи навчання можна умовно поділити на дві групи - методи навчання персоналу на робочому місці і методи навчання поза робочим місцем.

До основних традиційних методів навчання на робочому місці належать: інструктаж, учнівство, ротація, наставництво, метод ускладнених завдань та ін [7].

Навчання персоналу на робочому місці характеризується безпосередньою взаємодією учня або слухача з роботою у надзвичайній виробничій ситуації. Характерною ознакою такої підготовки є те, що вона організовується спеціально для даної організації і орієнтована лише на потреби її персоналу. Навчання у межах організації може здійснюватись викладачами навчальних закладів.

Професійне навчання на виробництві більш ефективно для формування знань, умінь і навичок, необхідних для виконання поточних виробничих завдань, коли зміст навчання може бути пристосований до потреб підприємства. Економічно виправданим навчання на виробництві є й тоді, коли організація має достатню кількість працівників з однаковими потребами у підготовці, кваліфікованих викладачів, майстрів чи інструкторів виробничого навчання, спеціальні структурні підрозділи – навчальні центри чи учбово-курсові комбінати на підприємстві.

Однак навчання безпосередньо на робочому місці в багатьох випадках неефективне для розвитку принципово нових знань, оскільки воно не дає можливості працівникові абстрагуватися від поточної ситуації на робочому місці та вийти за межі сталої трудової поведінки.

Тому, за таких умов, більш прийнятним є застосування методів навчання поза робочим місцем. Так як навчання поза робочим місцем може здійснюватись за допомогою навчально-методичного забезпечення, котрого немає на підприємстві та висококваліфікованими викладачами, які є лише у навчальному закладі.

До основних традиційних методів навчання поза робочим місцем належать: лекція, кейс-стаді, ділові ігри, рольові ігри, моделювання, тренінги, самостійне навчання, тощо.

Останнім часом дедалі більшої популярності та актуальності набуває застосування таких перспективних методів навчання персоналу як аналіз професійних прийомів, метод відкриттів, дистанційне навчання та модульне навчання.

Дистанційне навчання є найбільш динамічно розвинутим видом профнавчання. Дистанційне навчання – це метод навчання, за якого слухач і викладач-консультант (тьютор) розділені у часі та просторі, двосторонні навчальні контакти здійснюються з переважним використанням інформаційно-комунікаційних систем. Вони надають можливість слухачеві оволодіти навчальною програмою в результаті самоосвіти, незалежно від віку, місця проживання, термінів та періоду навчання. Головними компонентами пізнавальної діяльності слухачів є їх самостійність у визначенні змісту, форм, методів і режиму занять. Дистанційне навчання зорієнтоване на забезпечення максимальної доступності і зручності, проводиться з урахуванням інтересів слухачів. Його розвиток дає змогу слухачам мати доступ до міжнародних професійних та кваліфікаційних стандартів.

Впровадження модульної системи навчання передбачає таку форму підготовки, яка не має чіткої регламентації щодо тривалості навчання і може розглядатися як заняття-блок. Це заняття містить такі етапи: самостійне вивчення слухачем навчального

матеріалу відповідно до його індивідуального плану; самостійне відпрацювання професійних умінь та навичок відповідно до письмового інструктивного матеріалу; тестування, що забезпечує перевірку рівня засвоєних теоретичних знань, умінь і оволодіння практичними навичками.

Серед ефективних методів навчання професійним навичкам, слід відзначити аналіз професійних прийомів. Цей метод професійного навчання спеціально призначений для таких видів діяльності, що вимагають високого ступеня вправності і координації. Дії висококваліфікованого працівника аналізуються з високим ступенем деталізації для виявлення і описання:

- дій, що виконує кожен палець, кожна нога і рука працівника;
- сполучень всіх цих дій;
- набору сигналів про початок і завершення дій, що розпізнає працівник у процесі виконання операцій;
- почуттів, за допомогою яких працівник уловлює ці сигнали;
- можливих дефектів, що можуть мати предмети праці; вони класифікуються, визначаються причини виникнення дефектів та методи їх усунення [3].

На основі всієї цієї інформації складається схематичний аналіз професійних прийомів й проводиться аналіз дефектів. Далі розробляються серії вправ на тренування розпізнавання стимулів, удосконалювання складних рухів та координацію рухів тіла у процесі роботи.

Аналіз професійних прийомів допомагає скоротити час професійного навчання і збільшити його ефективність. В його основу покладаються ретельно підібрані за складністю вправи, які дозволяють учневі досягати послідовного безперервного прогресу в освоєнні професійних прийомів.

Цей метод навчання передбачає відрив від основної роботи; він досить дорогий і вимагає тривалої підготовки, оскільки деталізований аналіз роботи можна виконувати тільки із залученням досвідченого консультанта. Застосування цього методу може бути виправдано компанією тільки тоді, коли використовуючи його, вона збирається навчити велике число учнів або якщо їхнє навчання більш простими методами відніме багато часу (більше 1 місяця). У подібних випадках значні первісні витрати на залучення досвідченого консультанта, спеціальне устаткування й приміщення для навчання можуть згодом окупитися. Так як правило даний метод навчання використовують для навчання передовим прийомам і методам праці на операціях та видах робіт, що повторюються тисячі разів на день на тисячах робочих місць. Отже, у випадках великих масштабів діяльності ефект може бути значний.

В окремих випадках для навчання персоналу використовують метод відкриттів. Ця методика навчання професійним навичкам була розроблена в останні роки і використовується з особливим успіхом для перепідготовки працівників більш старшого віку.

Навчання за допомогою відкриттів відбувається в той момент, коли учень самостійно визначає принципи роботи і правильні методи її виконання. Вважається, що це більш мотивуючий метод, ніж інші форми навчання, оскільки дає учневі можливість самому розкрити ці принципи, а нагородою йому служить самостійно знайдене рішення. Інструктор при цьому зберігає відносну пасивність, лише підказуючи або показуючи. Іншою перевагою цього методу є те, що процес профнавчання цілком зосереджений на учневі, інструктор прагне підійти до проблеми навчання з погляду працівника, який поки що не має потрібного вміння, а не вибирає вмілого працівника, як це відбувається при аналізі професійних прийомів. При навчанні методом відкриттів стає відразу очевидним, чого учень не зрозумів, тоді як у процесі традиційного навчання інструктор ніколи не знає напевно, чи всі його пояснення зрозумілі учням.

На думку Юнис Белбин, навчання методом відкриттів повинне задовольняти п'ятьом основним вимогам: розуміння того, що повинно бути зроблене, розвиток

відповідних рефлексів, формування адекватного відношення, запам'ятовування і вивчення процедур, пов'язаних з виконанням роботи (послідовність операцій). Цей підхід іноді називається підходом CRAMP — аббревіатура, утворена від п'яти англійських слів, що позначають ці п'ять вимог (C — comprehension; R — reflex; A — attitude; M — memorising; P — procedures) [3].

Метод навчання за допомогою відкриттів, так само як і метод аналізу професійних прийомів, є формою навчання з відривом від виробництва і для того, щоб бути економічно виправданим, вимагає наявності великого числа учнів. Його можна з успіхом використовувати для тренування не тільки професійним прийомам, а й знань, шляхом надання учневі можливості самостійно знаходити рішення тієї або іншої проблеми або вказівки, куди звернутися за необхідною для цього інформацією. Переваги цього методу професійного навчання полягають у тому, що учні навчаються методиці постановки правильних питань, а не тільки пошуку правильних рішень.

Однак метод навчання за допомогою відкриттів є достатньо складним з огляду на його організацію й адміністрування; при цьому ніхто не може гарантувати повного успіху навчання.

Перевірка набутих персоналом професійних знань, умінь і навичок відбувається, як правило у два етапи:

- у вигляді будь-якої форми контролю знань по закінченню навчання (іспит, виробниче завдання та ін.);
- у процесі безпосереднього виконання обов'язків і використання на практиці набутих знань, що в свою чергу є більш визначальним для оцінки ефективності навчання.

Етап перевірки набутих персоналом професійних знань, умінь і навичок має наскрізний (моніторинговий) характер і застосовується щодо різних форм і методів навчання та груп і категорій персоналу по-різному. Найчастіше, перевірка набутих умінь і навичок робітників перевіряється шляхом вимірювання їхньої інтенсивності, швидкості, якості та продуктивності праці, а порівняння цих показників з тими які були до навчання дає змогу нам оцінити ефективність навчання. Перевірка набутих знань і умінь управлінських працівників здійснюється в процесі атестації або з використанням інших форм оцінки персоналу.

Оцінка ефективності навчання може здійснюватись на трьох рівнях: індивідуальному (з позиції концепції людського капіталу), на рівні підприємства (структурного підрозділу та організації), держави.

Між тим оцінити ефективність багатьох освітніх і професійних програм досить складно, оскільки деякі з них використовуються не для формування конкретних професійних вмінь і навичок, а для розвитку певного типу мислення та поведінки, тобто результати очікують отримати протягом тривалого проміжку часу, до того ж вони не піддаються точному кількісному виміру. В зв'язку з цим доцільними на думку С.В.Шекшні є застосування непрямих методів оцінки ефективності професійного навчання персоналу [9].

До непрямих методів оцінювання ефективності професійного навчання персоналу належать такі:

- - вхідний та вихідний контроль, що проводиться відповідно до і після навчання й показує, наскільки поглибилися знання, уміння та навички учнів чи слухачів;
- спостереження за реакцією і результатами діяльності учнів у процесі навчання;
- спостереження за поведінкою працівників, які пройшли професійне навчання;
- оцінювання ефективності навчальної програми самими учнями чи слухачами за допомогою анкетування або відкритого обговорення;
- оцінювання роботодавцем рівня професійного навчання робітника чи фахівця протягом певного періоду тощо.

Поряд з непрямыми методами оцінювання ефективності професійного навчання

персоналу організації в окремих випадках користуються прямими методами такої оцінки. Працівники служби управління персоналом для визначення ефективності програм навчання, як правило, використовують метод контрольної групи. Його сутність полягає в тому, що в організації складається два списки персоналу: працівники, які пройшли підготовку за навчальною програмою (експериментальна група); працівники, котрі не пройшли, підготовки за навчальною програмою (контрольна група). Порівняння результатів спостереження експериментальної та контрольної груп здійснюється, починаючи з моменту працевлаштування чи закінчення навчальної програми обстежуваних осіб до закінчення фіксованого часового інтервалу.

Окрім цього, для визначення економічних результатів від професійного навчання використовують такий комплекс показників: збільшення обсягів прибутку; підвищення рівня продуктивності праці; підвищення якості продукції чи обслуговування; впровадження винаходів та раціоналізаторських пропозицій; зменшення втрат (матеріалів, енергії, робочого часу) тощо.

Таким чином, реалізація в процесі професійного розвитку всіх зазначених етапів дає нам змогу значно підвищувати ефективність роботи організації та рівень її конкурентоспроможності, що є надзвичайно актуальним в сучасних ринкових умовах. Використання одночасно ситемного і процесного підходів в управлінні розвитком персоналу робить систему більш цілісною та перспективною. Слід також зазначити, що з метою підвищення ефективності управління професійним розвитком персоналу після завершення навчання працівників та проведення його оцінювання, результати оцінювання повинні доводитися до служби управління персоналом, відділу професійного навчання, керівників структурних підрозділів і самих працівників. Ці результати повинні використовуватися під час подальшого планування розвитку персоналу організації, удосконалення навчальних планів та програм, адаптування їх до цілей компанії. При цьому особлива увага має зосереджуватися на розробленні програм з урахуванням подальших потреб у навчанні конкретних працівників.

Список літератури

1. Закон України “Про професійно-технічну освіту” // Урядовий кур’єр. Орієнтир. Інформаційний додаток. – 1999. - №125 – 126.
2. Указ Президента України “Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року” // Урядовий кур’єр. – 1999. - №155-156.
3. Грэхем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: Учеб. Пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
4. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренкова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999.
5. Доклад о развитии человека за 1999 год. Нью-Йорк, по заказу ПРООН. – 262 с.
6. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2002.
7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002.
8. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учеб. Пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М, НГАЭиУ, Новосибирск, 2000.
9. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебн. практ. пособие. – М.: Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1997.

В статье рассматриваются методологические основы организации системы управления развитием персонала на предприятии с целью повышения уровня его конкурентоспособности. Определяются основные этапы организации процесса управления профессиональным развитием, формулируются содержания и задачи этих этапов, отчасти, определяются возможности использования новейших методов профессионального обучения.

The methodologic grounds of the human resource development management at the company in the context of the HR competitiveness level increase are considered in the thesis. The main steps of the staff training and development process are determined; the essence and tasks of these steps are discovered. The opportunities of the up-to-date methods of the staff training application are argued.

Інформаційне забезпечення системи управління економічною стійкістю підприємств

У статті обґрунтований загальний підхід щодо розвитку функцій управління, які відповідають за інформаційне забезпечення системи управління промислового підприємства, на інтеграційних засадах і зроблено висновок стосовно доцільності розширення їх інструментарію за рахунок відомих в міжнародній практиці методів діагностики внутрішнього стану і зовнішнього середовища економічного суб'єктів.

інформаційне забезпечення, система управління, економічна стійкість, моніторинг, контролінг, SWOT-аналіз, STEP-аналіз

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що з розвитком ринкових відносин суттєво збільшився рівень ризиковості господарської діяльності вітчизняних підприємств, яким приходится функціонувати в умовах все більшої невизначеності. Це висунуло на перший план завдання забезпечення достатнього рівня економічної стійкості суб'єктів господарювання, складовою частиною якої є пошук шляхів удосконалення діючої системи управління, і зокрема тих управлінських функцій, які відповідають за інформаційне забезпечення. Для того, щоб управлінська система мала можливість своєчасно і ефективно реагувати на численні загрози і негативні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, є необхідним відповідний розвиток інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Різним сторонам проблеми інформаційного забезпечення системи управління станом економічної стійкості промислових підприємств присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема з питань контролінгу [1; 2; 3, с.63-66; 4, с.204-208; 5; 6, с.56-63; 7, с.109-117; 8, с.101-107], економічної безпеки [9, с.3-18; 10, с.17-30], антикризового управління [11, с.3-25] тощо. Однак, не дивлячись на постійний інтерес до відповідної проблеми з боку науковців, цілий ряд питань продовжують залишатися невирішеними і дискусійними. Так, остаточно не з'ясовано склад принципів і вимог, що ставляться до системи інформаційного забезпечення системи управління станом економічної стійкості підприємства; не обґрунтовано загальний підхід до побудови системи інформаційного забезпечення; не проведена оцінка доцільності застосування в практиці роботи вітчизняних підприємств численних методів збору і обробки інформації стосовно стану економічної стійкості підприємства, запропонованих у зарубіжній практиці тощо.

Таким чином, метою статті є обґрунтування загального підходу щодо розвитку управлінських функцій, які відповідають за інформаційне забезпечення системи управління з огляду її орієнтації на цілі підтримання достатнього рівня економічної стійкості підприємства.

Під час свого функціонування будь-якому економічному суб'єкту приходится стикатися з різноманітними чинниками, які ускладнюють чи роблять неможливим реалізацію його економічних інтересів, перешкоджають досягненню поставлених цілей і здатні порушити стійкість, стабільний розвиток чи призвести до припинення господарської діяльності та порушення процесу розширеного чи навіть нормального

відтворення капіталу. Отож, для самого існування підприємства, а тим більше ефективної діяльності, система управління об'єктивно потребує інформації про наявність економічних загроз для того, щоб попередити або подолати їх негативну дію. Таким чином, постає питання: яким чином забезпечити такий розвиток інформаційної системи управління, щоб вона створювала умови для своєчасного надходження інформації не тільки про реальні, а й потенційні небезпеки і тим самим надавала можливість реагувати на них бажано в превентивному чи оперативному режимі? Це питання пов'язано з іншим: чи можуть добре відомі функції управління, які традиційно відповідають за інформаційне забезпечення управлінського процесу: облік, контроль, економічний аналіз тощо задовольнити вимоги підтримання економічної стійкості, чи необхідні якісь докорінні зміни в самій системі управління, пов'язані з виділенням нових функцій інформаційного характеру?

Питання є вельми складним і болючим як з теоретичної, так і з практичної точки зору, оскільки в останній час в економічній літературі розвиток інформаційної системи управління у переважній більшості випадків пов'язується не стільки з розвитком традиційно відомих управлінських функцій, скільки з доцільністю виділення нових функцій, які будуть відповідати за процес створення інформації, необхідної для управління станом економічної стійкості підприємства. До них, наприклад, з тими чи іншими уточненнями відносяться моніторинг; контролінг; управлінський облік, відокремлений від системи бухгалтерського фінансового обліку тощо. Це у свою чергу ставить нові завдання перед практикою управління: чи виділяти окремі організаційні підрозділи, які будуть здійснювати відповідні функції чи розосереджувати їх між вже існуючими службами; яким чином налагоджувати інформаційні потоки на підприємстві тощо? Для того, щоб отримати більш повне уявлення про стан проблеми, розглянемо кожний з підходів докладніше.

Спочатку зупинимось на моніторингу як функції управління інформаційного характеру. При тому одразу ж зазначимо, що сам по собі термін „моніторинг” немає єдиного тлумачення, використовується в різних галузях науки і сферах практичної діяльності і в найбільш загальному вигляді визначається як постійне спостереження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату. У такому своєму розумінні моніторинг не викликає заперечень. Однак, не було б проблеми, якби не з'явився підхід, у межах якого моніторинг був поставлений, як то кажуть „в голову кута” в якості окремої функції управління.

Саме з таких позицій він розглядається в одній з дисертаційних робіт [12], автор якої зазначає, що „моніторинг як функція управління передбачає збір інформації, її комплексну оцінку і прогноз за стабільною системою показників. Необхідність реалізації цієї вимоги диктується його орієнтованістю на аналіз, порівняння результатів управління. Стандартність інформаційного набору забезпечує також зручність його пошуку і надає моніторингу властивості інформаційного процесу” [12, с.40]. Як бачимо, головне призначення моніторингу „як функції управління” бачиться у:

- зборі інформації, її оцінці і прогнозі;
- аналізі, порівнянні результатів управління.

Очевидним є те, що у межах запропонованого підходу функція моніторингу бере на себе частину функцій прогнозування, обліку, економічного аналізу, контролю, тобто інших функцій інформаційної спрямованості. Однак, перелік завдань моніторингу, наведений тим же автором, поширює його зміст ще ширше, навіть розповсюджуючи його на інші складові системи управління – стимулювання, організаційну структуру тощо. Так, до складу завдань моніторингу, на його погляд, відносяться:

1. Забезпечення керівництва своєчасною і достовірною інформацією про діяльність і економічний стан підприємства.

2. Діагностика і попередження збійних, кризових і негативних ситуацій в діяльності підприємства для їх скорішого і ефективного попередження, локалізації і ліквідації.

3. Формування ключових показників ефективності управління для побудови справедливої системи мотивації.

4. Забезпечення безперебійної і взаємовигідної взаємодії всіх підрозділів промислового підприємства між собою [12, с.41-42].

З переліченого переліку завдань залишається невизначеним, у чому ж простежується специфічність функції моніторингу, що дає підстави для її відокремлення від інших управлінських функцій?

Здається, що ця специфічність полягає у наявності „стабільної системи показників”, „стандартності інформаційного набору”, за яким проводиться стеження. Одразу ж хотілося б сказати, що ми ні в якому разі не заперечуємо саму необхідність здійснення оперативного збору даних про складні явища і процеси, які характеризують ключові показники економічної стійкості підприємства, з метою діагностики стану об'єкта в динаміці, тобто не відкидаємо моніторинг як процес. Однак, сумнів викликає доцільність його розгляду як особливої функції управління і прагнення замінити ним інші управлінські функції інформаційного призначення.

Якщо погодитися з тим, що забезпечення керівництва своєчасною і достовірною інформацією про діяльність і економічний стан підприємства – це завдання моніторингу, то постає питання: які саме функції мають здійснювати бухгалтерський облік, економічний аналіз, внутрішній контроль в системі управління? Відповіді на це питання немає. Отож, на нашу думку, не слід перебільшувати можливості моніторингу і виділяти його в самостійну функцію, однак, і відмовлятися від його можливостей навряд чи є доречним.

Найбільш вірним здається розгляд моніторингу як одного з інструментів, який має застосовуватися в цілісній інформаційній системі управління підприємства під час реалізації функцій внутрішнього контролю і економічного аналізу. У свою чергу завдання моніторингу в системі управління економічною стійкістю полягає в установленні реальних і потенційних загроз діяльності підприємства, шляхом стеження за певним переліком індикаторів економічної безпеки.

Поряд з моніторингом, серед нових функцій управління найчастіше називається контролінг. Причому, огляд літературних джерел з питань контролінгу дозволяє зробити висновок, що хоча протягом останніх десятиріч інтерес до цієї концепції практично не зникає, однак, до сих пір відсутнє єдине розуміння суті як самого терміну „контролінг”, так і відповідного йому явища західної, насамперед, німецької, управлінської практики. У даному випадку ми не ставимо за мету надати докладний аналіз всіх інтерпретацій контролінгу, які висувуються в сучасній літературі, оскільки він зроблений в цілому ряді робіт [1; 2; 3, с.63-66; 4, с.204-208; 5; 6, с.56-63; 7, с.109-117; 8, с.101-107; 13, с.280-291]. Зупинимось лише на аналізі одного з підходів, в межах якого він розглядається як специфічна функція управління, що має чітко виражену інформаційну спрямованість. Саме з таких позицій підходять до розгляду проблеми автори [8, с.102-107], які зокрема зазначають, що контролінг є функцією управління і, водночас, функцією підтримки управління. Причому завдання контролінгу як функції підтримки управління є підготовка і поточна актуалізація інформаційної картини для виконання їм функції управління. Отож, контролінг як функція підтримки управління охоплює ідею інформаційного забезпечення [8, с.105-106].

У межах системи контролінгу більшість його прихильників розмежують дві складові частини: стратегічний і оперативний [2, с.12-14], причому метою стратегічного контролінгу зазвичай називається забезпечення виживання і

„відстеження” руху підприємства до наміченої стратегічної мети розвитку. Як бачимо, мета стратегічного контролінгу дещо пересікається з основним змістом моніторингу, який також, як було зазначено вище, передбачає діагностику стану суб’єкта господарювання і відстеження його динаміки. Однак, в межах контролінгової концепції моніторинг вже не вважається специфічною функцією управління, а постає як одна з складових частин контролінгу [2, с.16-20].

В цілому у складі контролінгу відокремлюється ряд розділів, зокрема наступні: установлення цілей; планування; оперативний управлінський облік; система інформаційних потоків; аналіз планів, результатів і відхилень; контроль; моніторинг; розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Наведений перелік свідчить про те, що інші управлінські функції так чи інакше „поглинаються” контролінгом і стають ніби-то другорядними, підпорядкованими функції більш високого порядку. Створюється уява, що самі по собі планування, облік, внутрішній контроль, економічний аналіз тощо не справляються із завданнями забезпечення інформаційних потреб управління і для того, щоб вони набули управлінської спрямованості, результати діяльності відповідних служб, що їх здійснюють, необхідно коментувати іншим особам – працівникам служби контролінгу.

У зв’язку з цим хотілося б зазначити, що ми ні в якому разі не заперечуємо саму ідею інтеграції управлінських функцій і необхідність їх взаємозв’язаного розвитку, однак не вважаємо за доцільне розгляд контролінгу як „функціонально відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві” [2, с.6]. На нашу думку, західна концепція контролінгу є нічим іншим як проявом застосування комплексного підходу в управлінні і об’єктивного процесу поглиблення інтеграційних процесів. Отож, навряд чи є доречним вести мову про створення „функціонально відокремленого напрямку, і будувати чергову надбудівлю в організаційній структурі підприємства, більш доцільно спрямовувати зусилля на розвиток всіх без винятку функцій управління в напрямку посилення управлінської орієнтації і поглиблення їх інформаційного та організаційного взаємозв’язку.

Майже ті ж коментарі можуть бути зроблені стосовно управлінського обліку, який більшістю його прихильників розглядається як „система інформаційної підтримки управління” [14, с.56]. Не вдаючись у подробиці дискусії щодо доцільності розмежування цілісної системи бухгалтерського обліку на фінансову і управлінську (внутрішньовиробничу) частину, звернемо увагу лише на те, що мета управлінського обліку зазвичай бачиться у підготовці інформації для своєчасного і оптимального прийняття рішень, яка у свою чергу досягається шляхом реалізації всіх функцій управління (планування і прогнозування, організації діяльності, обліку, бюджетування, контролю, аналізу і оцінки, регулювання, мотивації і стимулювання [14, с.56]. Отож, навряд чи є доречним називати таку інформаційну систему „обліком” і, тим, більше розглядати її як окрему функцію управління, точніше, на наш погляд, погодитися з тим, що вона знову-таки є проявом нічого іншого як комплексного підходу в управлінні, який передбачає взаємозв’язаний розвиток всіх управлінських функцій.

Таким чином, можна заключити, що в розглянутих концепціях в головному мова йде про одне й теж саме: необхідність розвитку інформаційної системи управління на інтеграційних засадах. Ще раз підкреслимо, що в цілому ця ідея ніяких заперечень не викликає, більш того, вважаємо, що інтеграція - це об’єктивний процес, який є відповіддю на постійні зміни і ускладнення зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємств. Однак, на наш погляд, цей процес потребує не стільки введення нових управлінських функцій, скільки удосконалення вже існуючих, зокрема планування, обліку, внутрішнього контролю, економічного аналізу, власне управління тощо. Це в свою чергу передбачає розширення їх інструментарію, який, з одного боку,

може бути в певній мірі розвинутий за рахунок західної управлінської практики, але, з іншого боку, його потрібно адаптувати до вітчизняних умов.

Зокрема хотілося б зупинитися на можливостях застосування в Україні широко відомих за кордоном і ще недостатньо розповсюджених на вітчизняних підприємствах методів стратегічного аналізу, які складають зміст технології діагностики внутрішніх ресурсів компанії та можливостей і загроз зовнішнього середовища. Серед них, наприклад, виділяються методи SWOT, STEP і STEEPV-аналізу, які мають суттєве значення для створення інформаційної бази системи управління економічною стійкістю підприємств.

Сутність цих методів освітлюється в роботах із стратегічного менеджменту [15, с. 90-94; 16; 17; 18], контролінгу [2, с. 174-175], економічної безпеки [19], що дає підстави для висновку, що їх використання не пов'язане із запровадженням якоїсь конкретної концепції, а потребує лише бажання керівництва забезпечити розвиток інформаційної системи управління в напрямку її орієнтації на цілі підтримання економічної стійкості і безпечного функціонування підприємства шляхом активізації планово-аналітичної роботи.

Метод SWOT-аналізу становить собою важливий інструмент „якісного” стратегічного аналізу, метою якого є виявлення і структурування сильних і слабких сторін підприємства, з'ясування потенційних можливостей і загроз. В основі методу лежить порівняння внутрішніх позитивних і негативних рис компанії з можливостями, які надає ринок. Порівняння здійснюється шляхом побудови матриці SWOT (аббревіатура англійських термінів: Strengths - сили; Weaknesses - слабкості; Opportunities - можливості; Threats – загрози), яка дозволяє структурно описати стратегічні характеристики як зовнішньої середовища, так і підприємства, і в кінцевому підсумку - сформулювати основні напрямки розвитку економічного суб'єкта шляхом систематизації інформації про перелічені чинники.

Як зазначено в [17], при побудові матриці застосовується «*дихотомічна процедура*» (dichotomia - (греч.) - розділяти на дві частини), яка використовується в багатьох галузях знань (філософія, математика, ботаника, соціоніка, інформатика тощо)... Елементи матриці представляють собою «*дихотомічні пари*» (пари ознак, які взаємно виключають одна одну), що дозволяє знизити невизначеність (ентропію) взаємодії середовища і системи за рахунок опису ситуації в цілому. Так, у межах методології, що застосовується при побудові матриці стратегічного аналізу, спочатку виділяються дві частини – зовнішнє середовище і підприємство, а потім всі чинники чи події в кожній з цих частин розподіляються знову-таки на дві групи: благоприємні і неблагоприємні.

Конкретне наповнення матриці є індивідуальним процесом, який цілком залежить від специфіки окремо взятого підприємства. Однак, можна виділити найбільш загальні складники, які звичайно ураховуються при проведенні аналізу. Так, наприклад, сильні і слабкі сторони організації мають стосуватися основних сфер її діяльності, зокрема таких як: маркетинг; розробка нових продуктів; виробництво; персонал; менеджмент; ресурси компанії тощо. У свою чергу під час оцінки елементів зовнішнього середовища визначаються можливості і загрози, які знаходяться поза межами контролю організації і стосуються різноманітних елементів ринку: законодавство; політична ситуація; суспільні сили; технологічні можливості; загальна економічна ситуація; конкуренція; діяльність постачальників та інше.

Однак, слід мати на увазі, що сама побудова матриці – це лише перший етап відповідного процесу стратегічного аналізу, оскільки зрозуміло, що просте надання переліку сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішньої середовища, навіть у випадку, коли вони проранжовані за своєю значимістю,

навіть чи створить достатні інформаційні умови для чіткого з'ясування стратегічного напрямку розвитку підприємства.

Тому вельми важливою складовою частиною методики є інтерпретація отриманої інформації, яка передбачає розкриття матриці SWOT-аналізу. Зміст цього етапу полягає у визначенні взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами економічного суб'єкта, з одного боку, і можливостями та зовнішніми загрозами, - з іншого. При тому має бути з'ясовано цілий ряд питань, зокрема наступні: які з можливостей зовнішнього середовища можна ефективно використовувати за рахунок сильних сторін підприємства; які з можливостей не використовуються в сучасний період внаслідок слабкості фірми; які із зовнішніх загроз можуть бути компенсовані завдяки сильним сторонам підприємства; які із слабких сторін компанії можуть суттєво вплинути на економічну стійкість фірми у випадку дії передбачуваних зовнішніх загроз та таке інше.

У свою чергу на підставі такого розгорнутого тлумачення може бути створена інформаційна база для з'ясування основних напрямків розвитку підприємства. Як бачимо, SWOT-аналіз доцільно застосовувати безпосередньо для вирішення завдання підтримання економічної стійкості суб'єкта господарювання в теперішній час і в майбутньому.

Однак, у даному випадку хотілося б застерегти від розгляду цього методу як панацеї, що може надати відповіді на всі запитання, які пов'язані із здійсненням стратегічного вибору підприємства, і повністю вирішити проблему інформаційної забезпеченості системи управління процесами підтримки достатнього рівня економічної усталеності суб'єкта господарювання. В сучасній економічній літературі наводяться як позитивні риси, так і недоліки даного методу. До числа його переваг, наприклад, відносять те, що „інформаційне поле формується самими керівниками, а також найбільш компетентними співробітниками компанії на підставі узагальнення і узгодження власного досвіду і бачення ситуації. При тому відпадає необхідність у використанні потужних багатокоштовних систем „кількісного” аналізу і залучення коштовних експертів, котрі, гірше знаючи специфіку конкретного ринку і конкретного підприємства, можуть в умовах обмежень за часом і неповною інформацією „нав'язати” неоптимальне рішення [17].

На наш погляд, це є водночас і перевагою, і недоліком методу, оскільки ефективність його застосування цілком залежить від рівня компетенції керівництва, яке здійснює аналіз. Крім того, у будь-якому випадку завжди залишається певний сумнів стосовно об'єктивності тих чи інших оцінок, зважаючи на те, що психологічно люди у більшості випадків схильні недооцінювати зовнішні чинники і переоцінювати позитивні сторони і перспективи власного бізнесу.

Серед недоліків SWOT-аналізу найчастіше називають наступні: метод є слабо формалізованим [2, с.175]; в реальній дійсності неможливо урахувати всі чинники зовнішньої середовища і внутрішнього стану підприємства” [20]; SWOT-аналіз може призвести до складання довгого переліку рекомендацій, і чим довше цей перелік, тим більш туманною є стратегічна картина [20] та інші. Ми цілком погоджуємося з думкою, що цей метод, як зазвичай і більшість інших аналітичних процедур, пов'язаний із певними обмеженнями, однак, все ж таки вважаємо, що в руках компетентних фахівців його достоїнства перебивають недоліки. Серед позитивних рис не можна не назвати простоту використання, логічність, зрозумілість і зручність сприйняття результатів аналізу для керівників, що закладає реальні підстави для його запровадження у практику управління вітчизняних підприємств в цілому і економічного аналізу зокрема.

Також хотілося б коротко зупинитись ще на двох методах, які можуть застосовуватися в практиці управління економічною стійкістю підприємств, зокрема

маються на увазі методи STEP і STEEPV-аналізу, які спрямовані на те, щоб допомогти з'ясувати стан і оцінити „поведінку” зовнішнього середовища.

Назва кожного із методів становить собою аббревіатуру від найменувань груп чинників, які здійснюють суттєвий вплив на діяльність підприємства та його перспективи і за якими проводиться дослідження. Так, STEP-аналіз передбачає оцінку дії соціальних (S – social), технологічних (T – technological), економічних (E – economic) і політичних (P – political) чинників на діяльність економічного суб'єкта, а у межах STEEPV-аналізу в коло уваги потрапляють ті ж чинники, окрім політичних, натомість додаються чинники навколишнього середовища (E – environmental) і індивідуальних цінностей (PV – personal values). Аналіз виконується за схемою „чинник-підприємство” [19]. При тому визначається як сам перелік відповідних зовнішніх чинників, так і здійснюється оцінка сили їх впливу на діяльність суб'єкта господарювання. Аналіз виділених груп чинників забезпечує отримання цілісної картини зовнішнього середовища і надає інформацію для визначення складу основних видів економічних загроз, а, отож, створює передумови для визначення шляхів попередження чи подолання їх негативної дії.

Поряд із розглянутими методами, можна назвати ще цілий ряд інструментів стратегічного аналізу, які так чи інакше можуть застосовуватися системою управління економічною стійкістю підприємств, зокрема конкурентний аналіз Портера (модель „5 сил Портера”), модель Мак-Кенсі, матриця БКГ, PESTE-аналіз [2, с.174-185; 7, с.113], та багато інших. У даному випадку ми не ставимо за мету надати оцінку всім цим методам, єдине, на чому хотілося б акцентувати увагу, що сьогодні вітчизняні підприємства можуть застосовувати безліч аналітичних процедур і інструментів, які здатні суттєво поліпшити інформаційне забезпечення системи управління і сприяти як правильному вибору стратегії, так і підтриманню достатнього рівня економічної стабільності. І для цього зовсім не обов'язково виділяти нові управлінські функції, докорінно змінювати організаційну структуру підприємства, зокрема створювати відділи контролінгу, моніторингу тощо. Достатньо лише змінити пріоритети в управлінні в цілому і в реалізації кожної управлінської функції зокрема, зорієнтував їх на досягнення спільної мети – підтримання економічної стійкості підприємства.

На підставі проведеного дослідження можна зробити такі основні висновки:

1. Інтеграція функцій управління інформаційної спрямованості – це об'єктивний процес, який є відповіддю на постійні зміни і ускладнення зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства. На наш погляд, він потребує не стільки введення нових управлінських функцій, які будуть забезпечувати цілісність системи управління, скільки удосконалення вже існуючих – планування, обліку, контролю, економічного аналізу, власне управління тощо – на інтеграційних засадах з огляду їх орієнтації на спільні цілі підтримання достатнього рівня економічної стійкості суб'єкта господарювання.

2. Удосконалення інформаційного забезпечення системи управління економічною стійкістю вітчизняних підприємств вимагає суттєвого розширення інструментарію всіх управлінських функцій інформаційної спрямованості і, особливо, планування, обліку, економічного аналізу тощо.

3. У свою чергу цей процес може здійснюватися шляхом запровадження в практику управління вітчизняних підприємств добре відомих за кордоном і ще недостатньо розповсюджених в Україні методів, які складають зміст технології діагностики внутрішніх ресурсів компанії та можливостей і загроз зовнішнього середовища, зокрема методів SWOT, STEP і STEEPV-аналізу та інших.

Таким чином, нами обґрунтовано загальний підхід щодо розвитку функцій управління, які відповідають за інформаційне забезпечення системи управління на інтеграційних засадах і здійснена оцінка доцільності застосування окремих

інструментів стратегічного аналізу під час проведення економічної діагностики. Перспективи досліджень, на наш погляд, пов'язані із подальшим аналізом переваг і недоліків відповідних методів і процедур, що привносяться у вітчизняну практику і ставлять за мету покращити інформаційне забезпечення системи управління економічною стійкістю підприємств. Причому це потрібно здійснювати без зайвого перебільшення можливостей західних концепцій і недооцінки вітчизняного досвіду.

Список літератури

1. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика. – 256 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Данилочкиной Н.Г. М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
3. Новикова И.В. Контроллинг как путь предупреждения банкротства предприятия // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 4. – С. 63-66.
4. Павликівська О.І., Папінко В.З. Контролінг - концепція стратегічного управління / Вісник Житомирського держ. технологічного ун-ту. Серія "Економічні науки". - 2004. - № 4 (30). - С. 204-208.
5. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
6. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством // Фінанси України. - 2001. - № 12. - С. 56-63.
7. Толкачева Е.В. Стратегический контроллинг в системе управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - № 4. – С.109-117.
8. Пич Готтхард, Шерм Эвальд. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 3. – С. 101-107.
9. Ву Тхієу Занг. Організація управління процесом адаптації підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.01 / Східноукраїнський державний університет. – Луганськ, 1999. – 21 с.
10. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - № 2. - С. 17-30.
11. Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - № 1. – С. 3-25.
12. Болквадзе И.Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышения эффективности системы управления. Дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Российский государственный экономический университет. – Москва, 2004. – 136 с.
13. Максимова В.Ф. Чи є альтернатива контролю? / Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Збірник наукових праць.- Вип. 5. - Частина 2. – Кіровоград: КДТУ, 2004. - С. 280-291.
14. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Монографія.–Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000.–450 с.
15. Губин Ю., Грон Ян. Современные методы анализа среды и их использования в стратегическом менеджменте. – Экономика Украины, 1999. - №10. – с. 90-94.
16. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // <http://www.management.com.ua> – 10.01.2005 р.
17. SWOT-анализ как инструмент стратегического менеджмента // http://www.big.spb.ru/publication/swot_analise.shtml – 20.01.2005 р.
18. Леденев Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа // <http://rmc.edu.ru/doc/SWOT.doc> - 12.02.2004 р.
19. Евдокимов Ф.И. Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании деятельности предприятия // <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/borodina/library/lib3.htm>
20. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы // http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_1551

В статье обоснован общий подход к развитию функций управления, ответственных за информационное обеспечение системы управления промышленного предприятия, на интеграционной основе и сделан вывод о необходимости расширения их инструментария за счет известных в международной практике методов диагностики внутреннего состояния и внешней среды экономического субъекта.

In the article the general approach to development of functions of the management responsible for a supply with information of a control system of the industrial enterprise is proved and the conclusion about necessity of expansion of their toolkit is made due to methods of diagnostics of inwardness known in the international practice and an environment of the enterprises.

Передумови створення та організація діяльності служби внутрішньогосподарського контролю

Обґрунтовано необхідність створення служби внутрішньогосподарського контролю, визначені основні передумови її створення та принципи організації. Висвітлені практичні підходи до організації діяльності служби внутрішньогосподарського контролю.

система управління, управлінські рішення, внутрішньогосподарський контроль, форма внутрішньогосподарського контролю, служба внутрішньогосподарського контролю

В технології управлінського процесу одне з визначальних місць належить внутрішньогосподарському контролю. Останнє обумовлено тим, що він має безпосередній вплив на поведінку працівників, підвищуючи їх відповідальність за виконання посадових обов'язків, забезпечує своєчасне і послідовне виконання поставлених перед працівниками виробничих завдань та дозволяє управлінському персоналу, спеціалістам і рядовим працівникам отримувати інформацію про будь-які порушення виробничого процесу. Як наслідок, забезпечується оптимальна система прийняття та реалізації управлінських рішень.

Якщо розглядати управління як процес, то контроль здійснюється на його завершальній стадії (планування, регламентація, облік, контроль, аналіз). При цьому контроль виступає в якості інформаційної бази для аналізу. Можлива й інша послідовність управлінського процесу, яка, звичайно ж, видозмінює і роль контролю. В цьому випадку контроль на стадії планування використовується як інформаційна база, на стадії регламентації – як критерій обґрунтованості регламентів (наказів, рішень, постанов, договорів тощо), на стадії обліку – як засіб перевірки достовірності даних.

Крім того, самі управлінські рішення, що приймаються керівництвом підприємства та його структурних підрозділів, теж повинні підлягати контролю з точки зору законності та господарської доцільності, бо при певних умовах вони можуть бути не завжди правомірними або навіть помилковими. Таким чином внутрішньогосподарський контроль дає змогу вчасно вживати заходів для усунення недоліків та прорахунків при здійсненні управлінських функцій.

Необхідність організації внутрішньогосподарського контролю, як одного з основних елементів управління, визначається в наукових працях багатьох економістів, зокрема: Бурцева В.В., Дорош Н.І., Калюги Є.В., Нападовської Л.В. та ін., які в своїх дослідженнях визначають принципи та порядок формування системи внутрішньогосподарського контролю [1], методологічні та практичні аспекти його організації [2], виділяють складові елементи системи внутрішньогосподарського контролю [3], його класифікаційні ознаки і місце в сучасних умовах господарювання [4], та здійснюють оцінку його ефективності [5].

В той же час залишаються недостатньо дослідженими питання щодо визначення найбільш прийнятної організаційної форми здійснення внутрішньогосподарського контролю з точки зору його ефективності.

У зв'язку з викладеним, метою статті є обґрунтування необхідності створення на підприємствах служби внутрішньогосподарського контролю, визначення основних передумов її створення а, також розробка практичних рекомендацій щодо організації діяльності цієї служби.

Вибір форми внутрішньогосподарського контролю залежить від складності організаційної структури підприємства, його форми власності та організаційно-правової форми господарювання, видів і масштабів діяльності, доцільності охоплення контролем різних сторін діяльності, відношення керівництва до контролю.

Однією з найбільш доцільних форм організації контролю, особливо на великих та середніх за організаційною структурою підприємствах, на нашу думку, є створення спеціалізованих служб у вигляді служби внутрішньогосподарського контролю. Доцільність впровадження служби внутрішньогосподарського контролю обумовлена тим, що на практиці переважна більшість контрольних функцій, наданих різноманітним підрозділам підприємств та посадовим особам, не завжди виконується в повному обсязі та на необхідному рівні. Так, майже у 80% випадків, коли проведення інвентаризації на підприємствах є обов'язковим, вона проводиться формально (при виявленні такого факту працівниками державних контролюючих органів відповідно до Ст. 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення накладаються штрафні санкції до посадових осіб підприємства у розмірі від 8 до 15 НМДГ), а суміщення адміністративних та контрольних функцій, коли працівник контролює сам себе і при виконанні контрольних функцій має змогу приховати помилки, допущені ним при виконанні посадових обов'язків, зустрічається досить часто. Отже, якщо підприємство зацікавлено у розвитку свого бізнесу, підвищенні виробничої ефективності та отриманні достовірної інформації про поточний стан справ, воно повинно забезпечити створення служби внутрішньогосподарського контролю. При цьому, в залежності від масштабів діяльності, служба внутрішньогосподарського контролю може бути організована або як спеціальний відокремлений підрозділ підприємства, підпорядкований безпосередньо його керівнику, або шляхом введення у штат підприємства окремого працівника з покладенням на нього відповідних функцій.

Основними передумовами створення служби внутрішньогосподарського контролю є:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища, необхідність постійного відстеження змін у законодавчій і нормативній базі;
- посилення контрольних функцій держави, жорсткість системи штрафних санкцій за недотримання встановлених нормативів;
- необхідність підвищення інвестиційної привабливості підприємств;
- забезпечення єдності застосовуваної методології обліку і складання фінансової звітності всіма відокремленими підрозділами підприємства;
- необхідність оптимізації документообігу всередині підприємства;
- забезпечення зниження можливості зловживань посадових осіб, належного виконання ними посадових обов'язків;
- забезпечення збереження майна підприємства.

При організації служби внутрішньогосподарського контролю в якості базових принципів її організації повинні бути дотримані наступні принципи:

1. Служба внутрішньогосподарського контролю не повинна заміняти собою систему контролю, а також виконувати контрольні функції інших підрозділів підприємства чи окремих працівників, що передбачені їх посадовими обов'язками.

2. Служба внутрішньогосподарського контролю повинна підпорядковуватися лише вищому органу управління підприємства (які можуть бути різними, залежно від організаційно-правової форми господарювання підприємств). Керівник служби

внутрішньогосподарського контролю призначається і звільняється з посади лише вищим органом управління підприємства, що забезпечує незалежність при виконанні ним і службою в цілому своїх функцій.

3. Служба внутрішньогосподарського контролю повинна відповідати признакам економічної ефективності, тобто результати діяльності служби повинні постійно співвідноситися з витратами на їх досягнення, а витрати на організацію і утримання служби не повинні бути надмірними.

В той же час сам процес організації служби внутрішньогосподарського контролю знаходиться під впливом наступних факторів:

- відношення керівництва до внутрішнього контролю;
- зовнішні умови функціонування підприємства, його розміри, організаційна структура, масштаби і види діяльності;
- кількість і регіональна неоднорідність місця розташування його відособлених підрозділів чи дочірніх компаній;
- стратегічні установки, мета і задачі;
- ступінь механізації і комп'ютеризації діяльності;
- ресурсне забезпечення;
- рівень компетентності кадрів.

Безумовно, враховуючи вплив вище означених факторів, процес організації діяльності служби внутрішньогосподарського контролю повинен включати декілька послідовних етапів, які на нашу думку можна умовно об'єднати у два взаємопов'язаних блоки (рис.1):

1. Оцінка системи управління та організаційної структури підприємства.

2. Розробка адекватної організаційній структурі підприємства служби внутрішньогосподарського контролю.

Оцінка системи управління та організаційної структури підприємства передбачає: критичний аналіз стратегії і тактики управління; виявлення “вузьких місць” та аналіз ефективності діючої структури управління; коригування структури управління; розробку і документальне забезпечення заходів направлених на розвиток та удосконалення діяльності підприємства.

На етапі аналізу стратегії і тактики управління здійснюється зіставлення визначених для колишніх умов господарювання цілей функціонування підприємства, прийнятого раніше курсу дій, стратегії і тактики з видами діяльності, розмірами, оргструктурою, а також з її можливостями.

Виявлення “вузьких місць” та аналіз ефективності діючої структури управління передбачає оцінку організаційної структури управління підприємства та його підрозділів, закріплених відповідними положеннями (положення про організаційну структуру повинні описувати всі організаційні ланки управління з вказівкою адміністративної, функціональної, методичної підпорядкованості, напрямку їхньої діяльності, функції, які вони виконують, установлений регламент їхніх взаємовідносин, права і відповідальність, розподіл ресурсів, функцій управління по цих ланках), дослідження їх дієвості, вивчення ступені розробки планів документації і документообігу, посадових інструкцій з вказівкою прав, обов'язків і відповідальності кожної структурної одиниці, виявлення неефективно функціонуючих підрозділів чи окремого управлінського персоналу, дослідження механізму прийняття управлінських рішень, їх ефективності. Упущення даного етапу в процесі організації служби внутрішньогосподарського контролю ускладнює координацію функціонування всіх ланок служби внутрішньогосподарського контролю підприємства.

Етап коригування структури управління підприємства нерозривно пов'язаний з попереднім. Тобто, при певних обставинах, зокрема при наявності “вузьких місць”

діючої структури управління чи при її недосконалості, повинен бути проведений комплекс заходів направлених на її удосконалення (коригування), а при відсутності вказаних недоліків даний етап взагалі може бути відсутнім.



Рисунок 1 - Процес організації діяльності служби внутрішньогосподарського контролю

Розробка і документальне забезпечення заходів направлених на розвиток та удосконалення діяльності підприємства передбачає документальне закріплення ділової концепції підприємства відповідно до умов господарювання, а також комплексу заходів здатних привести цю ділову концепцію в дію. Такими документами повинні бути положення про фінансову, виробничо-технологічну, інноваційну, постачальницьку, збутову, інвестиційну, облікову та кадрову політику. Дані положення повинні розроблятися на основі глибокого аналізу кожного елемента політики і вибору з наявних альтернатив найбільш прийнятних для даного підприємства. Документальне закріплення політики підприємства в різних сферах його фінансово-господарської діяльності дозволить здійснювати попередній, поточний і наступний контроль всіх аспектів його функціонування.

Розробка адекватної організаційної структури підприємства служби внутрішньогосподарського контролю включає розробку типових процедур контролю; внутрішню регламентацію служби та організацію документообігу; розробку комплексу вимог до персоналу служби внутрішньогосподарського контролю.

Розробка типових процедур контролю дозволить упорядкувати взаємовідносини працівників із приводу контролю фінансово-господарської діяльності підприємства,

ефективно управляти ресурсами, оцінювати рівень достовірності (якості) інформації для прийняття управлінських рішень.

Внутрішня регламентація служби внутрішньогосподарського контролю та організація документообігу передбачає розробку робочої документації призначеної для відображення отриманої інформації в процесі контролю. Даний етап організації служби внутрішньогосподарського контролю є найбільш відповідальним, так як саме від нього залежать ефективність і результативність контролю.

До робочої документації служби внутрішнього контролю відносяться:

1) Документація по плануванню внутрішнього контролю. Остання повинна включати загальний план цільової перевірки (повинен містити назву об'єкту перевірки, період перевірки об'єкта, обсяг і характер вибірки, виконавців перевірки, мету перевірки об'єкту та рівень ймовірного ризику по ньому) та план роботи служби внутрішньогосподарського контролю (повинен визначати пріоритети служби на певний період, заходи по усуненню конфлікту інтересів, оцінки ефективності системи контролю за операціями, забезпечення збереження активів тощо).

2) Запити до відповідних підрозділів та служб підприємства по фактах виявлення нестандартних операцій, порушень, порядку руху документації.

3) Підтвердження і роз'яснення від підрозділів на запити служби внутрішньогосподарського контролю.

4) Документація, оформлена за результатами цільових внутрішніх перевірок підрозділів (акт цільової перевірки, протокол цільової перевірки).

5) Журнали реєстрації вхідної і вихідної документації служби внутрішньогосподарського контролю.

6) Записи про вивчення й оцінку об'єктів при проведенні цільових внутрішніх перевірок, здійснювані в процесі перевірок у довільній формі в підписаних особистих зошитах ревизорів.

7) Внутрішня документація служби внутрішнього контролю: результати проведених співробітниками служби заходів, форма оформлення яких регламентується відповідними процедурами.

8) Доповідні записки (повідомлення) на ім'я вищого органу управління підприємства за результатами діяльності служби внутрішнього контролю.

9) Копії первинних документів, що підтверджують результати контрольних заходів та висновки служби внутрішнього контролю.

Всі відомості, включені в робочу документацію, повинні бути викладені ясно: так, щоб був зрозумілий їх зміст і форма та неможливі різні тлумачення.

Робоча документація повинна оформлятися своєчасно на паперових чи інших носіях, що забезпечувало б збереження та конфіденційність даних, що містяться в ній, протягом часу, встановленого для її збереження в архіві.

Якщо в робочій документації використовуються умовні символи чи позначки, вони обов'язково повинні бути пояснені.

Одним з критеріїв забезпечення ефективної діяльності служби внутрішньогосподарського контролю є розробка комплексу вимог до персоналу служби. Серед них пріоритетними повинні бути компетентність, чесність та добросовісність до виконання службових обов'язків. Крім того, з метою запобігання можливих зловживань суб'єктами служби внутрішньогосподарського контролю та підвищення ефективності останнього, доцільним, на нашу думку, є періодичний перерозподіл обов'язків між ними. Повний перелік вимог до персоналу служби внутрішньогосподарського контролю повинен бути прописаний у відповідному положенні, на основі якого повинні бути розроблені і посадові інструкції кожного працівника служби.

Таким чином, досягнення відчутного економічного ефекту від впровадження і діяльності служби внутрішньогосподарського контролю, який, до речі, може бути прямим (наприклад, знижується кількість податкових санкцій, застосовуваних до підприємства), непрямым (покращуються внутрішні показники діяльності, підвищується рівень професіоналізму тощо) та наступним (може бути як прямим так і непрямым і очікується в майбутньому), на нашу думку, можливо лише при чіткому дотриманні викладеного вище порядку організації її діяльності, ну і, звичайно ж, при якісному проведенні контрольних процедур.

Узагальнюючи викладений матеріал, можна зробити наступні висновки:

1. Оптимальна система прийняття і реалізації управлінських рішень забезпечується системою внутрішньогосподарського контролю.

2. Вибір форми внутрішньогосподарського контролю залежить від складності організаційної структури підприємства, видів і масштабів діяльності, відношення керівництва підприємства до контролю.

3. Найбільш прийнятною організаційною формою контролю, з точки зору його ефективності, є служба внутрішньогосподарського контролю.

4. Основними передумовами створення служби внутрішньогосподарського контролю є: підвищення нестабільності зовнішнього середовища, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, забезпечення покращення внутрішніх показників діяльності підприємства.

5. Організація діяльності служби внутрішньогосподарського контролю повинна базуватись на дотриманні низки ключових принципів: служба не повинна заміняти систему внутрішньогосподарського контролю; служба повинна підпорядковуватись вищому органу управління, служба повинна відповідати признакам ефективності.

6. Процес організації служби внутрішньогосподарського контролю включає декілька послідовних етапів, які умовно виділяються в оцінку системи управління та організаційної структури підприємства та безпосередньо заходи по створенню служби.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка методики здійснення контрольно-ревізійних заходів та визначення критеріїв їх ефективності.

Список літератури

1. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М.: Экзамен, 2000. – 320с.
2. Вознесенский Э.А. Внутрихозяйственный контроль на предприятии. – Л.: Знание, 1967. – 40 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Знання, 2001. – 402 с.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. — 224 с.

Обоснована необходимость создания службы внутрихозяйственного контроля, определены основные предпосылки ее создания и принципы организации. Освещены практические подходы к организации деятельности службы внутрихозяйственного контроля.

The necessity of creation of service of control into the economy is grounded, basic pre-conditions of its creation and principles of organization are definite. Practical approaches to organization of activity of service of economic control are lighted up.

Ресурси підприємства у системі об'єктів внутрішнього контролю

Обґрунтована точка зору автора стосовно тлумачення понять “предмет” та “об’єкти” контролю. Зроблено критичний аналіз існуючих систем об’єктів внутрішнього економічного контролю. Кожне з угруповань загальновідомих класифікацій поглиблене завдяки зробленим уточненням та розширене шляхом внесення відповідних доповнень. Запропонована видова класифікація ресурсів за чотирма угрупованнями об’єктів: ресурси в основних засобах; ресурси в нематеріальних активах; ресурси в матеріальних цінностях; ресурси в грошових засобах та розрахунках.

видова класифікація; внутрішній економічний контроль; класифікація; класифікаційні ознаки; класифікаційні угруповання; концепція контролю; об’єкти внутрішнього контролю; підприємство; предмет внутрішнього контролю; ресурси; система об’єктів; якісні ознаки класифікації об’єктів

Необхідним елементом для досягнення організацією своєї мети є контроль. Контроль – це постійний процес забезпечення організацією своїх цілей шляхом своєчасного виявлення проблем, які виникають у ході виробничо-господарської діяльності об’єктів управління, та змін зовнішнього середовища. Наразі немає сенсу дебатовати стосовно віднесення контролю до елементів через те, що у наведеному вислові авторів переважає цілком справедливе твердження щодо важливості контролю для досягнення цілей підприємства.

Наука економічного контролю не має достатнього теоретичного обґрунтування вже тому, що практично відсутня єдина концепція внутрішнього контролю. Частково опрацьовані окремі питання, як от: контроль в управлінні; сутність внутрішнього контролю; види контролю; етапи процесу контролю; тощо. Проте науковці, які займаються методологією внутрішнього контролю, обминають розробку його об’єктів. Існує необхідність дослідження діяльності промислового підприємства за усіма об’єктами. Науковим підґрунтям для цього повинна стати їх класифікація за рядом характерних ознак.

У науці розуміють класифікацію як розподіл об’єктів, явищ, категорій за класами (групами і іншими підрозділами) залежно від їхніх загальних ознак, котрі характеризують зв’язок між об’єктами в єдиній системі відповідної сфери знань чи практичної діяльності.

Багато авторів роблять своє визначення класифікації контролю [1; 4; та ін.]. Рідше зустрічається класифікація об’єктів контролю [7, с.156]. Класифікація об’єктів внутрішнього контролю практично не розроблена, хоча просліджуються окремі нотатки. Так, об’єкти визначаються як компанія; сукупність людей, дії яких свідомо координуються для досягнення загальних цілей; функціональні сфери діяльності компанії. В деяких літературних джерелах зазначається, що об’єктами контролю повинні бути фактори впливу на структуру власності: варіант приватизації; розміри фірми; галузева належність; тривалість післяприватизаційного періоду; структура власності в післяприватизаційний період; економічні характеристики корпорації (реалізація, прибуток).

Найявне сприйняття об’єктів у вигляді та за переліком, пристосованим для кожного окремого дослідження. Автори не посилаються на жодну базову класифікацію і не розглядають можливостей її укладання. Вони відпрацьовують окремі задачі різного ступеня значимості для розвитку корпорації. Це, на нашу думку, значна прогалина в теорії контролю, яка

унеможливилює наукове обґрунтування внутрішнього економічного контролю і утруднює впровадження цілісної його системи в практику діяльності кожного підприємства. Таким чином, втрачена системність внутрішнього контролю і його практичні можливості.

Проблема полягає у відсутності єдиної розробки наукових рішень, котрі дали б змогу обґрунтувати необхідність і можливість створення єдиної системи внутрішнього економічного контролю і на цій основі ліквідувати неузгодженість формулювань. Хибність концепцій: розглянуті дефініції, на наш погляд, не дають правильного визначення предмета контролю; не відображають реальної характеристики підконтрольних об'єктів; звужують значення досліджуваних категорій; утруднюють побудову класифікації об'єктів.

Метою статті є уточнення понять “предмет” і “об'єкти” та у висвітленні результатів розробки класифікації об'єктів внутрішнього економічного контролю. Досягнення цієї мети повинно супроводжуватись рішенням ряду задач: проведення аналізу існуючих у сучасній науці контролю розробок класифікації його об'єктів; осмислення результатів цього аналізу; розробка тлумачення понять “предмет” і “об'єкти” внутрішнього економічного контролю; побудова базової класифікаційної моделі об'єктів.

Стартові положення даного дослідження наступні:

- підприємство – складна організаційна система, яка характеризується високим рівнем різноманітності. Звідси – система об'єктів внутрішнього економічного контролю повинна мати такий рівень різноманітності, який дає можливість всебічного дослідження діяльності;
- поняття “предмет” і “об'єкти” тісно переплітаються у їхньому висхідному тлумаченні, а саме: у перекладі з латинської об'єкт означає будь-який предмет дослідження. Виходячи з цього, у визначенні предмету конкретної науки повинно знайти відображення усе розмаїття її об'єктів;
- повинна бути розроблена класифікація, глибока за сукупністю класифікаційних ознак і така, яка б розкривала всю різноманітність системи об'єктів;
- класифікація повинна характеризувати систему об'єктів з організаційних, управлінських, економічних, інформаційних сторін функціонування підприємства;
- класифікація повинна бути універсальною для застосування різними за структурною складністю суб'єктами.

Спочатку необхідно визначитись, у чому полягає предмет внутрішнього економічного контролю та якими є його об'єкти. При вирішенні поставлених задач та вимог у методологічному плані можуть бути корисними існуючі наукові розробки, окремі з яких доцільно розглянути детальніше. Одразу слід зауважити, що визначення предмета контролю залишається не остаточно розробленим. Автори існуючих навчальних посібників та підручників з контролю та ревізії або зовсім не розглядають це питання, або розкривають його частково. Відсутня розробка та конкретне визначення предмета контролю і в спеціальних посібниках із теорії. Наприклад, в учбово-методичному посібнику "Організація бухгалтерського обліку і контроль в умовах ринкової економіки" (науково-впроваджувальна фірма "Екоукрприватизація", 1992р.) взагалі немає розгляду предмета контролю; завуальована й організація контролю.

Автори більш ранніх видань посилаються на соціалістичну власність і обіг суспільних фондів в процесі виконання господарських планів; на забезпечення і ефективність використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів і т. п. Сучасні автори дають добре обґрунтовані теоретичні розробки з окремих видів та форм контролю. Так, справедливим є визначення предмету незалежного виду контролю в формі аудиторських перевірок. Взагалі “предметом аудиторської діяльності являється стан економічних, організаційних, інформаційних та інших характеристик системи, яка знаходиться у сфері аудиторської оцінки” (2, с. 18). У той же час робиться порівняння предмету аудиту з предметом ревізії, минаючи предмет економічного контролю. Безумовно, ні в якому разі не слід принижувати значення та роль ревізії. Однак, на наш погляд, слушно мати на увазі, що ревізія – це, насамперед, одна із форм послідовного

контролю. І саме з предметом контролю у предмета аудиторської діяльності простежується найбільше спільного – обом притаманні: дослідження одних і тих же процесів і явищ з використанням прийомів документального та фактичного контролю; виявлення недоліків, розбіжностей, порушень; розробка заходів щодо урегулювання відхилень та їх запобігання в подальшому.

Управлінці стверджують, що предметом контролю може бути не лише виконавча діяльність, а й робота менеджерів [11, с. 425]. На жаль, автори обмежуються наведеним зауваженням і не дають повного визначення предмету внутрішнього контролю. Те ж саме вони проробляють і з класифікацією об'єктів. Так, об'єкти контролю класифікуються лише за двома ознаками: контроль за реалізацією планів; контроль за успішним ситуаційним управлінням [11, с.430]. Така концепція є хибною через те, що: по-перше, зроблена класифікація контролю, а не об'єктів; по-друге, в контролі за реалізацією планів виділяються заходи, які, в свою чергу, розподіляються на графік, витрати, ресурси. Наявне як змішування понять “класифікація контролю” і “класифікація об'єктів”, так і часткове висвітлення об'єктів, що класифікуються за різними ознаками.

Найбільш ґрунтовно предмет контролю викладено в підручнику проф. М.Т. Білухи "Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту" [3, с. 52-54]. Предмет фінансово-господарського контролю визначено як “процес розширеного відтворення суспільно необхідного продукту і одержання його економічного регулювання в умовах ринкової економіки”. У цьому контексті, наскільки це є коректним, далі розглядається тлумачення предмета внутрішнього економічного контролю.

Економічний контроль є важливим фактором успішного рішення задач впровадження та розвитку ринкових відносин. Він сприяє додержанню та закріпленню законності, правопорядку, державної, договірної та виконавчої дисципліни. Добре організований та системно функціонуючий контроль формує у працівників усіх ланок управління високий професіоналізм, компетентність, оперативність прийняття рішень та їх виконання, що гарантує вірогідність позитивно результативної фінансово-господарської діяльності підприємства.

Характерним напрямком зосередження контролю є господарські та фінансові операції та процеси підприємств. Вони досліджуються з позицій їхньої законності, достовірності, доцільності та забезпечення умов зберігання коштів, засобів, предметів праці, інших товарно-матеріальних цінностей. При цьому аналізуються відхилення, порушення, недоліки; вивчаються їх причини; оцінюються прийняті посадовими особами заходи по забезпеченню нормального функціонування об'єкта та розробляються шляхи його подальшого вдосконалення.

У законі України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, в нормативних та інструктивних матеріалах йдеться мова про контроль у його тісному зв'язку з бухгалтерським обліком. Це слушно, багато в чому доцільно, але марно: у такий спосіб нівелюється роль і значення контролю для поліпшення діяльності, результативності і подальшого розвитку підприємств.

Певна річ, бухгалтерський облік і контроль дійсно тісно взаємозв'язані. У процесі бухгалтерського обліку фінансово-господарських операцій виконується багато контрольних процедур. Але то ще не є весь внутрішній економічний контроль. Нерідко зміст бухгалтерського обліку і контролю просто ототожнюють. Однак ці категорії виконують цілком самостійні функції управління. Тісний зв'язок обліку з контролем, зовсім не означає цілковитого охоплення контролю обліком або його заміну останнім. Досі на багатьох підприємствах ще зберігається ситуація, коли внутрішній контроль зосереджений у сфері діяльності бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером. Контроль в межах бухгалтерської компетенції не можна називати системою, у такому виконанні він навіть не являється функцією управління. Скоріше – це функція бухгалтерської служби (але не функція бухгалтерського обліку, як про це можна прочитати у деяких виданнях, і тим більше – не бухгалтерський контроль. Такого поняття не може бути в принципі). Суто бухгалтерська інтерпретація функції контролю нівелює

зусилля з цієї діяльності керівників різних рівнів управління підприємством. Таке становище, з одного боку, негативно впливає на ефективність внутрішнього контролю; з іншого – зменшує, або зовсім виключає відповідальність керівників та виконавців за здійснення контролю в підрозділах підприємства, та в його функціональних службах. Мають місце також протиріччя в організації обліку та контролю конкретних об'єктів, наприклад, забезпечення матеріальними ресурсами, формування собівартості продукції. Для того, щоб уникнути вказаних протиріч потрібна цілеспрямованість внутрішнього економічного контролю на досягнення цілей усієї системи управління шляхом забезпечення системного підходу до реалізації його контрольних функцій.

Якщо усе викладене вище можна вважати за достатнє обґрунтування, то час зробити висновок, що економічному контролю повною мірою притаманні специфічні особливості, які повинні бути відображені у визначенні його предмету. Наразі видається доцільним вважати предметом внутрішнього економічного контролю стан організаційних, управлінських, економічних, інформаційних характеристик підприємства, як організованої системи, котра вивчається з метою виявлення недоліків у фінансово-господарській діяльності підприємства та їх причин і розробки пропозицій із поліпшення функціонування об'єкта. Простіше кажучи, предметом є стан усієї сукупності об'єктів внутрішнього економічного контролю. У такому разі об'єктами внутрішнього економічного контролю слід вважати окремі та (або) взаємозв'язані елементи, підсистеми і системи функціонування підприємства, у тому числі, система управління, на яку націлені контрольні дії. Тобто, об'єктами контролю виступають безпосередньо цільові, організаційні, управлінські, економічні, інформаційні характеристики підприємства.

Наразі не існує також єдиного визначення об'єктів контролю. Так, наприклад, у найбільш загальному вигляді в якості об'єктів аудиту і ревізії на промислових підприємствах розглядають документальну інформацію [1, с.22]. Постають запитання: чому об'єкти – це лише інформація і чому тільки документальна інформація?

У принципі таке тлумачення можливе. Однак у викладеній інтерпретації воно не є загальним, навпаки: повинна характеризуватись сутність одного із видів підконтрольних об'єктів – інформації. Проте автори не дають класифікації інформації як об'єкта контролю, а роз'яснюють вказане визначення об'єктів контролю, як: документальну інформацію про наявність та рух необоротних активів; документальну інформацію про придбання засобів виробництва; документальну інформацію про знос основних засобів; документальну інформацію про норми праці та норми споживання; і т. ін. Інакше кажучи, під об'єктами контролю виступають процеси і явища, відображені в документах. Відбувається змішування понять “об'єкти контролю” і “предмет контролю”. Автори вступають в протиріччя самі з собою через те, що трохи раніше процеси і явища, відображені в документах, розглядалися ними як предмет контролю [1, с. 21]. До речі, у визначенні предмета контролю автори також допустилися помилки. Його зведено лише до відображених у документах процесів і явищ.

Інші автори вважають об'єктами контролю предмети і засоби праці, а також саму працю, яка використовується в процесі розширеного відтворення суспільно необхідного продукту [4, с.96]. Це визначення може сприйматись як найбільш загальне для характеристики об'єктів контролю, але з певним ступенем умовності через те, що усі об'єкти, у тому числі і процеси, зашифровані в понятті “сама праця”. Однак вище стверджувалося, що предметом контролю є процес розширеного відтворення суспільно-необхідного продукту [4, с. 96]. Об'єкти контролю розглядаються як частина процесу. Останній тлумачиться як предмет контролю. Насправді ж, процес відтворення суспільно-необхідного продукту є також об'єктом, але більш складним.

Попри усі недоліки, наявність науки контролю надихає на подальші дослідження, сприяє появі на їх основі більш досконалих розробок. Так, наближеним до нашої мети є тлумачення щодо ведення контролю, як об'єктивної необхідності, завдяки якій утворюється

внутрішня інформація про діяльність підприємства для конкретних потреб управління [7, с.156]. Як указує автор, це – “інформація про рівень витрат на виробництво в конкретних підрозділах, види вироблюваної продукції, статті витрат, центри відповідальності тощо. При цьому внутрішньогосподарський контроль слід здійснювати, передусім, у процесі виробничого використання ресурсів, тобто там, де відбувається виробничий процес або його обслуговування” [7, с.156].

Ми цілком згодні з першочерговістю контрольного нагляду саме за ресурсами, однак, постає питання: чому контролювати ресурси слід лише у місцях їх виробничого використання? Пояснюємо нашу точку зору щодо виникнення запитання: значна кількість господарських операцій відбувається з ресурсами задовго до їх надходження на виробничі ділянки і при вищезгаданій спрямованості контролю можуть виникнути значні втрати. Як наслідок – неефективне управління ресурсами, а в кінцевому результаті – збитки підприємства. Вказане непорозуміння є одним із прикладів того, як важливо зробити поглиблене дослідження задля правильної участі кожного об'єкта у формуванні їхньої класифікації, котра, у свою чергу, потрібна для утворення цілісної системи внутрішнього економічного контролю.

Особливу увагу необхідно приділити саме ресурсам, котрі так чи інакше, прямо чи побічно, але зв'язані з конкретними підрозділами – цехами, складами, відділами, у яких безпосередньо відбуваються господарські процеси й управлінська діяльність. Загалом, порушення, помилки, різного роду відхилення у відношенні до ресурсів виникають у зв'язку зі здійсненням господарських процесів в організаційних структурах відповідних сфер діяльності підприємства. Тому для організації цілісної системи внутрішнього контролю та конкретних його точок у конкретних центрах відповідальності існує потреба у класифікації не лише безпосередньо ресурсів, а й господарських процесів у основних сферах діяльності підприємства. До речі, процесно-ресурсний підхід зустрічається в багатьох роботах [6; 8].

Загальновідомим є розподіл ресурсів на засоби праці, предмети праці (матеріали, енергетичні ресурси, малоцінні та швидкозношувальні предмети), трудові ресурси (промислово-виробничий персонал і персонал, зайнятий у непромислових організаціях); виробництво і відхилення від норм: напівфабрикати і продукція; незавершене виробництво; брак у виробництві і втрати деталей; відхилення від норм, витрати ресурсів і зміни норм; відхилення від кошторису цехових і загальнозаводських витрат; готова продукція на складах підприємства; кошти: каса, розрахунковий рахунок і ін.; розрахунки: розрахунки з покупцями; розрахунки з постачальниками; розрахунки з фінансовими органами по внесках плати за фонди, відрахувань від прибутку й ін.; кредити банків: позички банків; фінансові результати: прибуток, податок з обороту [8, с.18].

Наведена класифікація стала класичною – на неї часто посилаються вчені при дослідженні об'єктів контролю [5, с.9-13; 6, с.10; 12, с.60]. Учені звертають увагу на хибність віднесення до складу ресурсів включені не тільки процесів – розрахунки з покупцями, постачальниками, фінансовими органами, але і фінансових результатів – прибуток і чомусь податок з обороту [12, с.61]. Погоджуючись із наведеною точкою зору, ми все ж зауважимо, що згадана класифікація розроблялась для потреб оперативного пошуку резервів зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства як єдиного комплексу різного роду взаємопов'язаних господарських процесів може забезпечити найбільш повне виявлення відхилень та факторів, котрі їх викликали [8, с.18]. Нереальність практичного використання такої класифікації для повсякденного пошуку резервів покращення роботи підприємства очевидна: об'єктивно неможливо щоденно отримати інформацію про стан і взаємодію усіх економічних об'єктів через те, що оцінка впливу усіх факторів на кінцеві результати можлива лише шляхом узагальнення даних принаймні за звітний місяць.

Значний вклад у розвиток ресурсно-процесного підходу до класифікації об'єктів управління та контролю зробив і продовжує його розвивати Б.І.Валуєв [5; 6; 10]. Була зроблена

спроба застосувати Марксову формулу кругообігу промислового капіталу як методологічний підхід до виділення економічних об'єктів та зосередження на них функцій аналізу, планування, обліку, контролю, регулювання [5, с.10]. Запропоновано сприймати кругообіг засобів підприємства як систему економічних об'єктів з виділенням у ній двох рівнів їхньої деталізації. До першого рівня входять підсистеми: засобів праці, предметів праці, трудових ресурсів, виробництва продукції, збуту продукції, грошових ресурсів. Об'єктами другого рівня є: підсистема засобів праці, у складі котрої вказується залучення засобів, їхня наявність і стан, використання, відновлення, розрахункові взаємини; підсистема предметів праці: придбання предметів праці, їхня наявність і стан, використання, розрахункові взаємини; підсистема трудових ресурсів: поповнення трудових ресурсів, їхня наявність і стан, використання, відновлення, стимулювання праці, розрахункові взаємини; підсистема виробництва: виробниче обслуговування основних цехів, виробництво продукції; підсистема збуту продукції: наявність і стан продукції, відвантаження, розрахункові взаємини; підсистема грошових ресурсів: залучення грошових ресурсів, наявність і стан, використання, платежі і відрахування, розрахункові взаємини [5, с.11].

Класифікація дає уявлення про підприємство як про економічну систему, окреслену межами кругообігу засобів, показує економічну структуру об'єкта управління, описує різні за економічною сутністю ресурси під кутом зору процесів придбання, поповнення і використання. Однак, по-перше: не дотримано задекларований методологічний підхід – Марксова формула кругообігу капіталу розпочинається з грошей і ними ж закінчується, початковою підсистемою в класифікації виділені засоби праці; по-друге: захоплення принциповою схожістю функціонального призначення ресурсів і можливістю застосування на цій основі загального методологічного підходу при класифікації об'єктів другого порядку призвело до появи суттєвих вад. Так, у ній висвітлене обслуговування лише основних цехів; до класифікації чомусь уведено розрахункові взаємини; не однозначно позитивно сприймаються об'єкти наявності і стану ресурсів (наприклад, невідомо, що мається на увазі під станом грошових засобів); відсутній розподіл ресурсів за якісними ознаками; і т. ін.

У більш пізній класифікації економічних об'єктів, зв'язаних із системою оперативного управління, виділені види об'єктів: ресурси, процеси; склад об'єктів: елементи незавершених процесів і операцій, окремі господарські операції, сукупні процеси; відношення об'єктів до сфер діяльності: матеріальне забезпечення, конструювання виробів, технологічне забезпечення, виробниче обслуговування, виготовлення продукції, збут продукції, господарське обслуговування, управління; зв'язок об'єктів із функціями управління: об'єкти, що знаходяться під впливом окремих функцій, об'єкти, що знаходяться під впливом усіх функцій [6, с.13]. Класифікація розроблялась для потреб оперативного управління, однак, спірним є питання про можливість її використання у такому вигляді, оскільки у ній склад ресурсів практично не розкритий.

Найбільш значущою з точки зору застосування безпосередньо ресурсного підходу та деталізації ресурсів є класифікація, котра містить угруповання по сукупності ознак, що характеризують як склад, так і їхній якісний стан. Основні засоби класифіковані за відношенням до галузей народного господарства, видами, характером участі у процесі розширеного відтворення і впливу на предмети праці; за належністю підприємству, характером використання; за відношенням до стадій сукупного процесу функціонування, до центрів експлуатації, до центрів відповідальності; за цільовим призначенням використання, доцільністю використання.

Серед матеріальних ресурсів виділено види ресурсів, технічні ознаки і властивості, відношення до стадій сукупного процесу функціонування, до центрів зберігання і використання, до носіїв матеріальних витрат, до норм використання, до норм запасів, до центрів і форм відповідальності, до видів відповідальності; виділено також цільове призначення використання, доцільність використання, можливість використання у виробництві.

Фонд заробітної плати класифікований за ознаками: відношення до чисельності персоналу, до категорій працівників, до виробничого процесу, до сфер діяльності, до форм оплати праці, до обсягу виробництва, до центрів використання, до центрів відповідальності; окрім того, виділено види оплати праці, джерела покриття витрат, доцільність використання [10, с. 168-169, 140-141, 186-187].

Попри очевидний прогрес у моделюванні економічного об'єкту для потреб та цілей управління і внутрішньогосподарського контролю, автори повторили вади попередньої розробки, а саме: відійшли від обраного ними підходу класифікації. Не можна не погодитись з економістами, котрі звернули увагу на той факт, що розподіл ресурсів у зв'язку з відношенням до стадій сукупного процесу їхнього функціонування зроблений стосовно стадій придбання, зберігання, використання, реалізації, тобто мова знову йде про процеси [12, с.61-62]. Окрім того, угруповання за цільовим призначенням являють собою просте перерахування сфер діяльності підприємства – матеріальне забезпечення, конструювання виробів, технічне забезпечення, виробниче обслуговування, виготовлення продукції, збут, господарське обслуговування, управління; по відношенню до центрів зберігання і використання виділені не групи ресурсів, а групи центрів відповідальності, у яких зберігаються ресурси та здійснюються господарські операції з їхнього використання – склади, виробничі підрозділи, відділи і служби, робочі місця.

Загальновідомими та такими, що можуть бути використані для цілей нашого дослідження є класифікації основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних ресурсів і фонду заробітної плати, викладені у роботах, присвячених контролю у системі внутрішньогосподарського господарського контролю та економічній безпеці підприємств [10; 12]. Однак, на нашу думку, необхідні певні корективи до угруповань за окремими видами даних ресурсів. Так, основні засоби класифікують у розрізі будівель, споруд, передаточного устаткування, машин та обладнання, інших видів основних засобів [12, с.64]. Автори не уточнюють, що розуміється під іншими видами основних засобів, однак, слід зауважити: останнім часом у складі ресурсів підвищилась питома вага транспортних засобів, непоодинокі також порушення, зв'язані з їх використанням. Існує необхідність контролю за їх надходженням, наявністю, використанням та вибуттям. Отже, за об'єктом “основні засоби” потрібно виділити угруповання “транспортні засоби”.

Очевидно не передбачувався контроль за основними засобами, котрі не належать підприємству – у класифікаціях їх нема. Однак реальною є діяльність на частково, а той повністю орендованих основних засобах, котрі хоча й не являються власним ресурсом підприємства, проте повинні знаходитись у сфері внутрішнього контролю. Тож до класифікації об'єктів доцільно включити угруповання “основні засоби, що не належать підприємству”.

Не в повному обсязі, на нашу думку, висвітлені у класифікаціях і матеріальні ресурси: сировина й матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали у переробці, запасні частини, інші матеріали, малоцінні та швидкозношувальні предмети. Потребує уточнення угруповання “матеріали у переробці”. Невідомо, що мали на увазі автори, однак, у переробці можуть бути як матеріали, що надійшли на підприємство у вигляді давальницької сировини, так і матеріальні ресурси, котрі містяться у незавершеному виробництві. Задля достатньої прозорості інформації про об'єкти внутрішнього контролю уявляється доцільним замість матеріалів у переробці розглядати матеріали у незавершеному виробництві. Стосовно давальницької сировини, то остання не належить підприємству, тож повинна розглядатись в угрупованні ресурсів, що не належать підприємству. Сюди слід віднести також матеріали, прийняті на тимчасове зберігання.

Жодна класифікація, що розглядається нами у даному дослідженні [5; 10; 12], не містить угруповання ресурсів у запасах, що практично нівелює усі зусилля із цілеспрямованого контролю на його ефективність у даній сфері. На нашу думку, необхідно у розрізі угруповання ресурсів у запасах виділити товарні ресурси (товари, придбані для продажу; товари, прийняті на тимчасове зберігання) і готова продукція.

Зовсім недоречним є внесення витрат на оплату праці в класифікацію ресурсів [12, с.64]. Заробітна плата за вироблену продукцію, заробітна плата за відпрацьований час, заробітна плата за час відпустки, премії та інші виплати – звичайні, пересічні витрати і саме у силу цієї специфіки вони повинні розглядатись як класифікаційне угруповання об'єкта “Витрати підприємства”. Стосовно ресурсів, то до їх класифікації заробітна плата й інші виплати увійдуть як об'єкт контролю “Розрахунки з оплати праці” в угрупованні “Гроші в розрахунках” за класифікаційною ознакою “Грошові засоби”.

Класифікація грошових ресурсів є загальноприйнятою: гроші в касі, на поточному рахунку, на валютних рахунках, на інших рахунках у банку, у підзвітних осіб, у розрахунках, в інвестиціях. Вона може бути застосована нами лише з одним уточненням: видається недоречним виділення в окреме ресурсне угруповання гроші у підзвітних осіб. Їх слід віднести до грошових ресурсів у розрахунках.

Цілком справедливим є зауваження авторів стосовно того, що класифікація за якісними ознаками вказує на найбільш важливі напрямки контролю, аналізу, регулювання відхилень від норм, нормативів і інших характеристик, відхилення від яких знижують можливість досягнення цілей підприємства. Проте, не можна погодитись із їхнім твердженням, що якісні характеристики властиві двом видам ресурсів – основним засобам і матеріальним ресурсам [12, с.63]. Узяти хоча б гроші у касі: за зв'язком із додержанням ліміту можна виділити касову наявність нижче ліміту, у межах ліміту, зверхлімітні ресурси; за характером використання – грошові ресурси, витрачені у відповідності до цільового призначення; вільно витрачені грошові ресурси.

Інший приклад – грошові ресурси у розрахунках: за характером розрахунків можна виділити короткострокові (поточні), середньострокові, довгострокові розрахунки; за зв'язком із терміном: грошові ресурси у розрахунках, термін яких не настав; грошові ресурси у розрахунках, термін яких настав; грошові ресурси у розрахунках з простроченим терміном; грошові ресурси у розрахунках, термін позовної давності за якими закінчився; за зв'язком із реальністю розрахунків: грошові ресурси у розрахунках, в реальності яких існує впевненість; грошові ресурси у розрахунках, щодо реальності яких існує невпевненість (у такому разі підприємство створює резерв сумнівних боргів, на суму якого зменшується дебіторська заборгованість при визначенні чистої реалізаційної вартості); грошові ресурси у розрахунках, котрі згідно з п.4 ст.10 П(С)БО 9 можна вважати безнадійними (безнадійна дебіторська заборгованість).

Нематеріальні активи також мають вельми важливу якісну ознаку – за зв'язком із характеристикою об'єкта. Вони підрозділяються на немонетарні активи, котрі: не мають матеріальної форми; можуть бути ідентифіковані (тобто розглядатись відокремлено від підприємства); утримуються з метою використання безпосередньо підприємством чи для надання в оренду.

Підводячи підсумок нашого дослідження існуючих класифікацій та встановлення власної точки зору щодо їх актуальності, уточнення й поглиблення окремих положень, можна констатувати наступне:

1. Наукові розробки попередників є тим підґрунтям, на якому можливий подальший розвиток науки контролю стосовно виявлення його об'єктів. Уявляється доцільним збереження класифікації ресурсів за видовими та якісними ознаками. Однак вони містять чимало вад, на котрих ми зробили акцент і котрі повинні бути усунені.

2. Нами запропонована видова класифікація ресурсів за чотирма угрупованнями об'єктів: ресурси в основних засобах; ресурси в нематеріальних активах; ресурси в матеріальних цінностях; ресурси в грошових засобах та розрахунках. На відміну від попередників витрати на оплату праці віднесені до відповідного виду об'єктів – до витрат підприємства.

3. Кожне з класифікаційних угруповань поглиблене завдяки зробленим уточненням та розширене шляхом внесення відповідних доповнень.

4. Запропонована класифікація ресурсів є базовою та започатковує систему об'єктів внутрішнього контролю.

5. Результати даного дослідження є, на нашу думку, певним внеском у розвиток науки економічного контролю та будуть використані як у авторських розробках, так і в дослідженнях послідовників.

Список літератури

1. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 416 с.
2. Аудит: Практичний посібник / Під ред. А.Кузьмінського. - К.: Облікінформ, 1996. – 283 с.
3. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту. – К.: ПП "Влада", 1996. – 348 с.
4. Білуха М.Т. Курс аудиту. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вища шк.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 574 с.
5. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
6. Валуев Б.И. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия /Б.И.Валуев, Л.П.Горлова, Е.Л.Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
7. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
8. Каракоз И.И. Оперативный экономический анализ работы промышленного предприятия. – К.: Изд-во Киев.ун-та, 1965. – 338 с.
9. Каракоз И.И. Вопросы теории оперативного учета. – К.: КИНХ, 1965. – 338 с.
10. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета/Б.И.Валуев, В.В.Муравская, Л.П.Горлова и др. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
11. Мазур И.И. Корпоративный менеджмент. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077 с.
12. Паламарчук А.И. Принципы и формы интеграции функции учета в усилении экономической безопасности промышленных предприятий. Дис...канд.экон.наук, 08.06.04. – Одесса, 2001. – 185с.

Обоснована точка зрения автора относительно толкования понятий “предмет” и “объекты” контроля. Сделан критический анализ существующих систем объектов внутреннего экономического контроля. Путем внесения соответствующих дополнений углублены и расширены общеизвестные классификации. Уточнена классификация ресурсов по четырем группам объектов: ресурсы в основных средствах; ресурсы в нематериальных активах; ресурсы в материальных ценностях; ресурсы в денежных средствах и расчетах.

The point of view of the author concerning interpretation of concepts “subject” and “objects” of the control is proved. The critical analysis of existing systems of objects of the internal economic control is made. The well-known classifications are profound and are extended by entering the appropriate additions. The classification of resources by four groups of objects is specified: resources in the basic means; resources in non-material actives; resources in material assets; resources in money resources and accounts.

Шляхи вдосконалення обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на молокопереробних підприємствах України

Розглянуті питання щодо особливостей обліку витрат та калькулювання собівартості готової продукції власного виробництва на підприємствах молочної промисловості. Особлива увага приділена питанням вибору бази розподілу постійних загальновиробничих витрат, а також проблемам впровадження та використання інформації управлінського обліку на молокопереробних підприємствах України.

облік, витрати, калькулювання, стаття, собівартість, молокопереробні підприємства

Агропромисловий комплекс України сконцентрував свій вектор розвитку в напрямку переходу до ринкових відносин. Проте аграрні реформи, які здійснюються вже більше 10 років, мають затяжний характер і призвели до негативних наслідків як стосовно всього АПК, так і молокопродуктового підкомплексу зокрема. Перш за все це стосується сільськогосподарських товаровиробників, які є постачальниками молочної сировини для переробних підприємств. За результатами реформувань сільське господарство втратило значну кількість виробничих і соціальних об'єктів, значних витрат зазнало поголів'я великої рогатої худоби, зменшилися середньорічні надой молока. Такий негативний стан справ в тваринництві значною мірою погіршив і фінансові показники діяльності молокопереробних підприємств України, що позначилось на перерозподілі сировинних зон переробних підприємств, збільшенні середнього радіусу доставки молока, зменшенні обсягів переробки молока і, як наслідок, незавантаженості виробничих потужностей.

На зниження рівня доходності підприємств молочної галузі мали негативний вплив також зменшення рівня споживання молокопродуктів, спрацювання основних засобів, відсутність коштів на оновлення матеріально-технічної бази та недосконала система оподаткування.

Ряд невирішених проблем має місце і в системі бухгалтерського обліку на молокопереробних підприємствах, зокрема щодо обліку витрат та калькулювання собівартості готової продукції молочного асортименту.

Проблемам обліку витрат та калькулювання собівартості готової продукції присвячені роботи провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Басманова І.О., Безруких П.С., Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Друрі К., Єфіменка В.І., Жебрака М.К., Івашкевича В.Б., Карпової Т.П., Козиної Т.О., Литвина Ю.Я., Нападовської Л.В., Пушкаря М.С., Сопка В.В. Проте особливості обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в молочній промисловості з урахуванням впливу ринкових факторів господарювання на етапі реформування економічних відносин в вищезазначених працях розглянуті не в повній мірі, що і зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Ведення комерційної діяльності суб'єктами господарювання в ринкових умовах господарювання передбачає постійне отримання облікової інформації щодо рівня витрат та собівартості продукції власного виробництва. Висока собівартість готової продукції вітчизняних молокопереробних підприємств, її необґрунтовано висока ціна призводить до неконкурентоспроможності підприємств галузі, втрати потенційних покупців та відповідної ніші на споживчому ринку України. Значний вплив на визначену ціну реалізованої молокопродукції має існуюча система формування і обліку витрат, яка не сприяє її зниженню.

Значна кількість питань щодо формування і обліку витрат на виробництво продукції та калькулювання собівартості її виробництва і реалізації на підприємствах молочної промисловості потребують подальшого дослідження і пошуку шляхів їх вирішення.

Виходячи з означених проблем, метою написання статті є дослідження таких напрямків:

1. Визначення ролі діючої системи оподаткування ПДВ підприємств молочної промисловості, її вплив на величину собівартості готової продукції підприємств галузі та фінансовий стан суб'єктів господарювання.
2. Дослідження процесу обліку витрат та формування собівартості продукції власного виробництва на підприємствах молочної промисловості.
3. Визначення напрямків підвищення рівня обліку витрат та калькулювання собівартості виробництва і реалізації продукції молокопереробних підприємств.
4. Дослідження шляхів та відповідного підґрунтя щодо впровадження на молокопереробних підприємствах управлінського обліку.

Результати дослідження. У відповідність з діючою нормативно-правовою базою сільськогосподарські підприємства реалізують молокопереробним підприємствам молочну сировину, вартість якої оподатковується ПДВ за нульовою ставкою. Як наслідок, молокопереробні підприємства мають значно меншу суму податкового кредиту і, відповідно, значну суму податкових зобов'язань, яка перераховується не до бюджету, а на виплату дотацій на підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Необхідність сплати підвищених сум податкових зобов'язань, майже не зменшених на суму податкового кредиту, є негативним чинником, що призводить до вимивання найбільш ліквідної частини обігового капіталу підприємств третьої сфери молокопродуктового підкомплексу та зниження рівня їх ліквідності в цілому.

З введенням в дію національного П(С)БО 16 "Витрати" докорінно змінилась структура фактичної виробничої собівартості та собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Стандарт надає право кожному суб'єкту господарювання самостійно визначати структуру і склад статей калькуляції, які включаються до складу фактичної виробничої собівартості, а також обирати відповідну базу для розподілу постійних загальновиробничих витрат при нормальній потужності підприємства. Проте для вирішення проблем ціноутворення Методичні рекомендації [3] передбачають формування повної собівартості кожної одиниці готової продукції, яка складається з виробничої собівартості, а також адміністративних витрат та витрат на збут. Як свідчать результати проведених досліджень, на більшості молокопереробних підприємств в якості бази розподілу вищезазначених витрат використовують заробітну плату виробничих робітників. Використання такої бази розподілу призводить до викривлення повної собівартості, тому що в даний період часу більшість підприємств молочної галузі оснащені високоавтоматизованим обладнанням, у зв'язку з чим, питома вага витрат на оплату праці виробничих робітників становить не більше 2%.

Доцільніше було б в якості бази розподілу адміністративних витрат та витрат на збут використовувати або величину прямих матеріальних витрат, або виробничу собівартість продукції.

Особливості ведення технологічного процесу молокопереробного виробництва передбачають наявність та ефективне функціонування допоміжних виробництв (енерго-, паросилового, компресорного цехів, цехів по виробництву жестяної тари, градирні). Більшість підприємств для розподілу таких комплексних витрат традиційно використовують заробітну плату виробничих робітників, що не відповідає вимогам сьогодення. Для розрахунку достовірної собівартості готової продукції основного виробництва слід застосовувати міжнародний досвід. Зарубіжні практики [7, 8, 9] рекомендують для розподілу таких комплексних витрат використовувати метод прямого розрахунку, метод взаємних послуг, метод послідовного розрахунку тощо.

Одним з проблематичних питань на молокопереробних підприємствах є невизначеність щодо доцільності ведення управлінського (внутрішньогосподарського) обліку. Розподіл бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський не знайшов загальної підтримки і серед провідних вітчизняних вчених, хоча поняття “управлінський (внутрішньогосподарський) облік” офіційно закріплено в тексті Закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [1].

Частина вчених (М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Б.І. Валуєв) вважають, що облік витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) є складовою частиною системи бухгалтерського обліку, яка забезпечує потреби в обліковій інформації як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів. Інша частина вчених-дослідників (Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко) виокремлюють автономний вид обліку – управлінський і вважають, що питання обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) відносяться до сфери цього виду обліку. Окремі дослідники наполягають на тому, що в нашому професійному лексиконі термін “управлінський облік” почав використовуватись внаслідок неточного перекладу назви “management accounting”, суть якого полягає в “обліку для цілей управління”. Вивчення зарубіжної практики обліку та спеціальної літератури з цього питання дають змогу стверджувати, що до сфери управлінського обліку відносяться не тільки облік витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), але й аналіз, бюджетування, планування, які ніколи до об’єктів бухгалтерського обліку не відносились, хоча в значній мірі базувались на його даних.

Дискусійним є твердження, що початок ведення управлінського обліку на вітчизняних підприємствах призведе до збільшення чисельності обліково-фінансових служб суб’єкта господарювання. Залучити до ведення управлінського обліку доцільно було б працівників планово-економічного відділу (ПЕВ), до функціональних обов’язків яких протягом періоду планової економіки були включені необхідність здійснювати аналіз та планування діяльності підприємства, забезпечувати нормативне господарство, а також впроваджувати нормативний метод обліку витрат. Виконання професійних обов’язків, направлених на досягнення єдиної мети: зменшення витрат при відповідній якості, а також підвищення рентабельності та доходності діяльності, дало б змогу згуртувати їх практичний досвід та теоретичні напрацювання, а також знівелювати неузгодженості у взаємовідносинах між вищезгаданими службами, які мають корені з часів доперебудови.

Окремі дослідження були проведені в молокопереробній промисловості щодо визначення місць виникнення витрат, центрів витрат та центрів відповідальності на

підприємствах галузі, зокрема підприємств, які спеціалізуються на виготовленні цільномолочної продукції. Розмежування підприємства на вищезгадані місця і центри було здійснено при загальній відмові щодо наявності підстави для виокремлення зі складу бухгалтерського обліку фінансового та управлінського (внутрішньогосподарського). Заслугує на увагу і може бути використана на підприємствах галузі запропонована структура кодування місць виникнення витрат і центрів відповідальності в умовах застосування ПЕОМ [12].

Як свідчить досвід, організація внутрішньогосподарського обліку на підприємствах молочної галузі можлива на основі використання спеціальних методик, до складу яких можна віднести: нормативний метод зі звітністю за 15 днів, нормативний метод з щоденною звітністю, облік на основі жиробалансу, рецептурний метод обліку із застосуванням методики розрахунків згідно з жиробалансом. Перші три методики мають досить широке використання на молокопереробних підприємствах.

Дослідники галузі вважають, що найбільш перспективним є нормативний метод обліку витрат на основі складання щоденної звітності. Використання цього методу на практиці дасть змогу здійснювати постійний (щоденний) контроль та аналізувати ефективність діяльності кожного центру відповідальності, а також приймати своєчасні управлінські рішення в разі недотримання вимог щодо ведення технологічного процесу та допущення відхилень від затверджених норм витрат молочної сировини та матеріалів.

Застосування нормативного методу обліку витрат виробництва на основі щоденної звітності передбачає вдосконалення первинної внутрішньої документації та впровадження АРМ декількох рівнів, які стосуються як служби головного технолога, так і працівників планово-облікових служб підприємства.

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. Діюча система оподаткування ПДВ молокопереробних підприємств призводить до вимивання грошових коштів суб'єктів господарювання і до зниження рівня їх ліквідності, захищаючи при цьому інтереси сільськогосподарських товаровиробників.

2. Затверджена методика формування собівартості виробництва і реалізації продукції не в повній мірі використовується на молокопереробних підприємствах.

3. Планово-обліковим службам підприємств галузі необхідно більш відповідально і обґрунтовано підходити до вибору бази розподілу постійних загальновиробничих витрат.

4. З ціллю підвищення рівня доходності і рентабельності виробництва на молокопереробних підприємствах доцільне впровадження управлінського обліку.

5. Для вдосконалення обліку процесу виробництва перспективним є використання нормативного методу обліку витрат на основі складання щоденної звітності.

6. Потребує вдосконалення і розробки первинна внутрішня документація на підприємствах галузі з ціллю забезпечення достовірності обліку витрат і калькулювання собівартості молочної продукції власного виробництва.

7. Для прийняття своєчасних управлінських рішень щодо усунення понаднормативних витрат і дотримання точності калькулювання собівартості окремих видів готової продукції необхідно прискорити впровадження АРМ декількох рівнів, які б задовольняли потреби в інформації різних служб підприємства.

Список літератури

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, затверджений Постановою Верховної Ради від 16.07.1999 р. №996-XIV з наступними змінами і доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Державного комітету промполітики України від 02.02.2001р. №47.
4. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник.-К.: КНТЕУ, 2000.-692 с.
5. Бордкін О.С. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік//Бухгалтерський облік і аудит.-2001.-№2.-С. 45-53.
6. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям/ М.А. Вахрушина.-3-е изд., доп. и пер.-М.: Омега-Л, 2004.-576 с.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для студ. вузов: Пер. с англ./ Н.Д. Эриашвили (ред. пер.)-3 изд., перераб. и доп.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.-774 с.
8. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры/ А.М. Петрачков (ред.); Е.М. Ткач и др. (пер. с англ.).-2 изд., стер.-М.: Финансы и статистика, 1998.-558 с.
9. Мюллендорф Р., Карренбауэр М. Производственный учет.-М.: Финансы и статистика, 1996.-148 с.
10. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підручник для студентів вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
11. Соколов Я.В. Управленческий учет: миф или реальность?// Бухгалтерський учет.-2000.-№18.
12. Юрченко К.Г. Облік і контроль витрат виробництва та формування собівартості молокопродукції: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04/Київський національний торговельно-економічний ун-т.-К.: 2002.-19с.

Рассмотрены вопросы особенностей учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции собственного производства на предприятиях молочной промышленности. Особое внимание уделено вопросам выбора базы для распределения постоянных общепроизводственных расходов, а также проблемам внедрения и использования данных управленческого учета на предприятиях молочной промышленности Украины.

Accounting of expenses and formation exact calculations of products which are manufacturing on milk plants discern in this article. The main attention is devoting to the selection base for distribution of constant total expenditures and problems on stage of inculcation and using information of management accounting on Ukrainian milk plants.

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємств

У статті розкрито основні джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств, досліджено особливості використання окремих із них у сучасній практиці господарської діяльності в Україні, подано пропозиції стосовно удосконалення фінансування інвестицій інноваційного спрямування.

інноваційна діяльність, пільгове оподаткування, кредитні ресурси, бюджетні асигнування, венчурне фінансування

В умовах зміни парадигми розвитку економіки України в напрямку переходу до інноваційної моделі ефективність функціонування господарських систем та якість буття населення визначаються насамперед спроможністю національної економіки створювати та широко освоювати нововведення в різних сферах життя.

Інноваційність притаманна підприємницькій діяльності, адже сума прибутку безпосередньо залежить від використання нових процесів і продуктів, створення нових організаційних структур, розробки та застосування нових фінансових інструментів.

На сучасному етапі розвитку економіки нововведення стають головним засобом збереження конкурентоспроможності, визначають перспективи розвитку підприємств. Постає проблема розробки дієвого механізму управління нововведеннями, відмінного від механізму управління налагодженим виробництвом, оскільки інноваційні процеси спрямовані на створення раніше не існуючих продуктів, на якісне відновлення продуктивних сил і виробничих відносин. Разом з тим у сфері управління інноваціями на вітчизняних підприємствах існує низка проблем, пов'язаних із скороченням витрат на інновації, обмеженістю їх розповсюдження, практично повним припиненням інвестиційної підтримки програм технічного переозброєння і модернізації виробництва. Та найбільш істотною проблемою сьогодення є фінансове забезпечення інновацій.

Механізми стимулювання інноваційних процесів з домінуванням фінансових і грошово-кредитних методів економічної політики досліджені у наукових працях закордонних вчених: Дж.Бейлі, Л.Ерхарда, М.Фрідмена, Ф.Хайека, У.Шарпа, Й. Шумпетера та ін. Окремим аспектам фінансування інноваційного розвитку присвячені праці сучасних вітчизняних економістів: О.Амоші, Ю.Бажала, Л.Безчасного, І.Бланка, А.Гальчинського, В.Гейця, І.Лукінова, А.Пересади, А.Чухна, М.Чумаченка та ін.

Однак поглибленого вивчення сьогодні потребує проблема обґрунтування ефективних важелів фінансового забезпечення та активізації інноваційного розвитку суб'єктів господарювання.

Метою даної статті є дослідження джерел, форм та інструментів фінансування інновацій.

Важливими джерелами фінансування інноваційної діяльності є фінансові ресурси підприємств, утворювані за рахунок власних та прирівнюваних до них засобів. Маються на увазі доходи (прибуток від реалізації товарної продукції, науково-технічної продукції, будівельно-монтажних робіт, від фінансових операцій та ін.) та інші

надходження (амортизаційні відрахування, виручка від реалізації вибувшого майна, стійкі пасиви, цільові надходження та ін.).

Інноваційна діяльність також може ефективно фінансуватись за рахунок фінансових ресурсів, мобілізованих на фінансовому ринку. Мова йде про надходження, отримані підприємством внаслідок продажу власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, кредитні надходження, фінансовий лізинг, кошти наукових фондів, спонсорські кошти.

У якості джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств виступають також фінансові ресурси, що надходять в порядку перерозподілу. До таких фінансових ресурсів належать: бюджетні асигнування, страхове відшкодування по наявних ризиках, фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах, дивіденди і проценти по цінних паперах інших емітентів і т.д.

Аналітична оцінка фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області свідчить, що нововведення здійснюють 24,2% їх загальної кількості. Причому у харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів частка інноваційних підприємств складає 35,8%, машинобудуванні – 22,4%, інших неметалевих мінеральних добрив – 11,9%, целюлозо-паперовій та поліграфічній промисловості – 9%, хімічній і нафтохімічній промисловості – 4,5%, металургії та обробленні металу – 3%.

Найбільший обсяг витрат на дослідження і розробки припадає на підприємства з видобування неенергетичних матеріалів – 27,3 млн.грн.(64,9% обсягу інноваційних витрат), харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів – 1,5 млн.грн. (3,5%), машинобудування – 1,1 млн.грн. (2,5%).

Основним джерелом фінансування технологічних інновацій у 2003р. були кошти іноземних інвесторів (72,8% загального обсягу фінансування інноваційних робіт). За рахунок власних коштів інноваційна діяльність була профінансована на 41 підприємстві. Серед цих підприємств 20,9% припадає на харчову промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, 13,4% - на машинобудування.

Роль державного бюджету у фінансуванні інноваційних робіт незначна, 1,5% інноваційно активних підприємств отримали кошти з державного бюджету для здійснення нововведень. За рахунок цих коштів здійснювали інновації підприємства з виробництва електроенергії, газу та води, яким було профінансовано 100% обсягу державного бюджетного фінансування.

Фінансування інноваційного розвитку повинно базуватись на наступних принципах: ефективному поєднанні різних джерел фінансування на всіх етапах життєвого циклу інновацій; обґрунтованості методів акумуляції коштів, їх правової та економічної захищеності; чіткої цільової орієнтації на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних нововведень.

Успішний інноваційний розвиток суб'єктів господарювання можливий за умови розробки та реалізації ефективної стимулюючої інноваційної політики держави. Ця політика орієнтується на економічне зростання, створення сприятливого інвестиційного клімату щодо реалізації інноваційних проектів, запровадження на державному рівні спеціальних стимулів стосовно здійснення інноваційної діяльності. Стимулювання інноваційного розвитку, зокрема, передбачає:

- пряме державне фінансування інновацій в межах реалізації програм структурної перебудови економіки;
- пряме державне фінансування інвестицій в розвиток сучасної інноваційної інфраструктури;
- застосування системи пільг щодо податку на прибуток за умови його використання на інноваційні інвестиції;

- запровадження статистичного обліку щодо обсягів та результатів використання інвестиційно-інноваційних пільг;
- запровадження системи податкового кредитування приросту обсягів витрат підприємств на дослідження та розробки;
- дозвіл прискореної амортизації основних фондів підприємств;
- запровадження системи стимулювання кооперації науки і виробництва в інноваційному процесі.

У розвинутих країнах успішно практикується непряме регулювання інноваційної діяльності. Найбільш ефективними методами такого регулювання вважаються: державні дотації; надання позик, в т.ч. безпроцентних; звільнення від податку на прибуток або зменшення його ставки; виключення з прибутку, що оподатковується, поточних видатків на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Світова практика стимулювання інноваційного розвитку свідчить про ефективність використання спеціальних податкових пільг. Так, у ряді країн передбачено можливість повного списання поточних некапітальних витрат на дослідження і наукові розробки при визначенні розміру оподатковуваної бази. В окремих випадках допускається можливість переносу термінів списання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи з оподатковуваної бази на найбільш сприятливий для підприємства період. Достатньо ефективним є надання податкового кредиту, що дає змогу промисловим фірмам зменшувати вже нарахований податок на прибуток на величину, яка дорівнює визначеному відсотку на науково-дослідні (дослідно-конструкторські) роботи чи відсотку від їх приросту за визначений період. Допускається також прискорена амортизація устаткування і будинків, використовуваних для проведення науково-дослідних робіт.

Діюча в Україні практика оподаткування прибутку стримує розвиток інноваційного підприємництва, сьогодні практично відсутній механізм заохочення інвестування частини прибутку у виробництво. Надзвичайно обмеженими є форми та сфери застосування податкового стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності, недосконалим залишається механізм запровадження податкових пільг. Сьогодні основні пільги у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності передбачені Законами України «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про інноваційну діяльність», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про плату за землю». Згідно чинного законодавства обов'язковою умовою пільгового оподаткування інноваційних проектів є держана реєстрація цих проектів. Протягом терміну, передбаченого державною реєстрацією інноваційного проекту і за умови, що виконання проекту розпочато не пізніше вісімнадцяти місяців від дати його державної реєстрації, 50 відсотків податку на додану вартість по операціях з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів, і 50 відсотків податку на прибуток, отриманий від виконання цих проектів, залишаються у розпорядженні платника податків, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним виключно на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Для реалізації пільгового оподаткування підприємство, що здійснює інноваційну діяльність, зобов'язане у місячний строк повідомити про початок реалізації інноваційного проекту відповідний орган Державної податкової адміністрації і по всіх господарських операціях, пов'язаних із виконанням інноваційного проекту, вести окремий бухгалтерський облік. Кошти у розмірі 50

відсотків податку на додану вартість і податку на прибуток, що залишаються у розпорядженні платника податків і не використані протягом строку пільгового оподаткування і дванадцяти місяців після нього, підлягають зарахуванню до Державного бюджету України.

В сучасних умовах недостатньої інвестиційної активності в Україні доцільно при нарахуванні податку з прибутку із валового прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, виключати наступні витрати: кошти, інвестовані підприємствами у розвиток власної виробничої і невиробничої сфери, за умови повного використання ними амортизаційних відрахувань на останню звітну дату; кошти в розмірі не менше 50 відсотків інвестицій на природоохоронні заходи; дивіденди, у випадку їх реінвестування на модернізацію, реконструкцію або розширення виробництва на даному підприємстві, включаючи витрати на НДДКР, спорудження і реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури.

Фінансові механізми забезпечення інноваційної діяльності реалізуються шляхом специфічної діяльності банків, страхових компаній, інвестиційних фондів, венчурних фондів та ін.

Одним із вагомих джерел фінансування інноваційного розвитку є кредитні ресурси банківських установ. Проте на вітчизняному фінансовому ринку частка довгострокових кредитів, які мають бути в числі основних важелів стимулювання інноваційної діяльності, є надзвичайно низькою у загальному обсязі кредитних вкладень у розвиток національної економіки. Довгострокове інноваційне кредитування суттєво обмежується такими чинниками, як: високий рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами; низька ліквідність об'єктів застави, що може бути передана у забезпечення інноваційного кредиту; значний кредитний ризик та ін. Окрім того, в даний час вітчизняні банки зацікавлені у кредитуванні господарських операцій із швидким обігом грошових потоків.

Для стимулювання кредитної діяльності банків у сфері інноваційного бізнесу доцільним бачиться надання банкам дозволу на використання спільно з кредитованим підприємством результатів інноваційної діяльності й отримання доходу від такого використання, а також визначення можливостей встановлення банком прав власності на частину результатів від інноваційної діяльності, що кредитується цим банком. Перспективним є розвиток такої форми інноваційного інвестування українськими банками, як фінансування проектів, у яких банки беруть на себе управління. Доречно зменшити ставку оподаткування прибутку банків, що надають довгострокове кредитування підприємствам для збільшення обсягу коштів, вкладених у фінансування проектів із відновлення й модернізації виробництва.

Цілком слушними сьогодні слід визнати пропозиції стосовно необхідності створення Українського банку реконструкції і розвитку, в межах діяльності якого повинні надаватися цільові кредити під інвестиційні проекти інноваційного спрямування на пільгових умовах та з майновими гарантіями їх цільового використання.

Важливим джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності, що має широке застосування в зарубіжній практиці і може бути позитивним для національної економіки, є використання венчурного капіталу. Відомо, що венчурне фінансування спрямоване на забезпечення фінансовими ресурсами нових підприємств і видів діяльності, які вважаються найбільш ризикованими, що спричиняє істотні труднощі з отриманням коштів із загальноприйнятих джерел (наприклад, банківських кредитів або позик). Венчурний бізнес вважається одним із видів підприємницької діяльності, що характеризується високим ступенем ризику і є основою реалізації нововведень. Компанії і фонди венчурного капіталу та малі

венчурні фірми ведуть спеціалізовану діяльність щодо виробництва і просування на ринок нових продуктів.

Досвід використання венчурного капіталу в промислово розвинених країнах світу свідчить про високу ефективність різних видів венчурного фінансування. Завдяки його ризиковій схемі, згідно з якою вкладники мусять чекати результатів підприємництва кілька років, виникають стимули щодо активізації інноваційної діяльності, зростання відповідного капіталу, отримання доходів від використання нововведень.

В Україні венчурне фінансування перебуває в зародковому стані. Виникнення венчурного фінансування в таких формах, у яких воно існує за кордоном, передбачає наявність розвинутої фінансової системи, представлені потужним банківським сектором, пенсійними фондами, страховими організаціями, позиковими фондами та іншими структурами, що акумулюють значні кошти і можуть дозволити собі вкладання їх певної частини у ризикові проекти. Подальший розвиток венчурного фінансування потребує більш чіткої державної політики сприяння у галузі удосконалення відповідного чинного законодавства, створення інноваційного конкурентного середовища, у тому числі за рахунок залучення до нього малих та середніх підприємств. Початкове формування структур венчурного капіталу потрібно забезпечити на базі державного сектора, а також за рахунок створення пільгових умов функціонування для подібних іноземних структур.

Удосконалення форм і методів фінансового забезпечення інноваційного розвитку дасть змогу підвищити ефективність управління інноваціями, полегшить адаптацію вітчизняних підприємств до умов оточуючого бізнес-середовища. Вирішення цієї проблеми дозволить вийти з економічної кризи, здійснити перебудову матеріально-технічної бази виробництва, підвищити конкурентоспроможність підприємств і науково-технічних організацій, раціоналізувати ресурсоспоживання.

Список літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року №40-ІУ.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. За ред. акад. НАН України В.М.Гейця.- К.: Ін-т екон.прогнозув.;Фенікс,2003. – 1008с.
3. Інноваційна діяльність підприємств у 2003 році. Економічна доповідь. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2004.- 19с.
4. Управління інноваціями. За ред. А.І.Сухорукова.-К.: «Видавничий дім Комп'ютерпрес», 2003.- 206с.
5. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство.-СПб.: Питер, 2004.-189с.

В статье раскрыты основные источники финансового обеспечения инновационного развития предприятий, исследованы особенности использования отдельных из них в современной практике хозяйственной деятельности в Украине, представлено предложения относительно усовершенствования финансирования инвестиций инновационного направления.

Ю.В. Петленко, доц., канд. екон. наук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

О.В. Грабенко, асист.

Київський національний економічний університет

Амортизаційна політика та її вплив на інвестиційні процеси в Україні

Основна увага приділена засадам формування амортизаційної політики, які стримують інвестиційну діяльність в Україні та запропоновано можливі шляхи розв'язання даної проблеми.

амортизація, амортизаційна політика, відновлення, інвестиції

Реформування економіки України суттєво вплинуло на відтворювальні процеси. Спричинило зміни у підходах, формах та методах відтворення засобів виробництва та знарядь праці. Важлива роль у формуванні джерел фінансування відновлювальних процесів належить амортизації. Забезпечити ефективність процесів інноваційного та інвестиційного розвитку можливо через чітку та зрозумілу амортизаційну політику. Проте, дотепер дана проблема залишається актуальною, оскільки не знайшла широкого висвітлення теоретичних та практичних проблем в науковій літературі.

Окремі аспекти означеної проблеми розглядалися в наукових працях Білик М.Д., Гойко А.Ф., Дорошенко Т.В., Нейкової Л.І., Орлова П., Орлова С., проте не знайшли комплексного теоретичного обґрунтування.

В сучасних умовах розвитку економіки виникає потреба визначення змісту та принципів амортизаційної політики, які б враховували: 1) обґрунтованість фундаментальних засад амортизаційної політики України; 2) порядок визначення та норми амортизації; 3) порядок відшкодування зносу; 4) диференціація підходів та методів нарахування амортизації, 5) напрямків цільового використання амортизаційних відрахувань.

Зміст амортизаційної політики держави розкривається в нормативно – правових актах, що регламентують механізм нарахування амортизації та використання коштів, що надійшли в оборот підприємства у вигляді амортизаційних відрахувань. За допомогою норм амортизації регулюється процес відновлення та інноваційного розвитку виробництва. Особливої уваги потребує розробка стратегії амортизаційної політики держав:

- 1) агресивна політика;
- 2) помірна політика;
- 3) консервативна політика.

Агресивна політика застосовується в умовах невизначеності та передбачає прискорене нарахування амортизаційних відрахувань, що регулює темпи морального та фізичного зносу, з урахуванням терміну їх експлуатації. Прискорене нарахування амортизації є ефективним важелем стимулювання інвестиційних процесів, що сприяють активізації виробничих процесів. Вибір методу прискореної амортизації зумовлюється галузевими особливостями та потребами щодо оновлення основних засобів.

Помірна політика характерна для стагнаційних умов розвитку економіки, за

таких умов найбільш вживаними будуть лінійні методи нарахування амортизаційних відрахувань, що сприятимуть справедливому формуванню фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Консервативна стратегія амортизаційної політики переважає в умовах перевиробництва, коли з'являється потреба у зниженні собівартості, відповідно амортизаційні відрахування перекладаються на наступні періоди, в які використовуватимуться засоби з вищим рівнем зносу.

Амортизаційна політика розробляється для макро- та мікрорівнів, що обумовлено сукупністю впливу різнорівневих чинників. На макрорівні зміст амортизаційної політики визначається рівнем : інноваційного розвитку; податкового навантаження; ставок за кредитами; цін; конкуренції на ринках грошей та капіталу тощо. На мікрорівні політика, щодо нарахування амортизації залежить від: забезпеченості підприємства засобами та предметами праці, інтенсивності їх використання у виробничому процесі; рівня цін на вироблену продукцію; ринкової позиції підприємства та рівня його конкурентоспроможності.

Розробка амортизаційної політики складний процес, що зумовлюється складністю класифікації об'єктів для нарахування амортизації. Об'єктами для нарахування амортизації є основні засоби та нематеріальні активи. підприємства й інших госпрозрахункових організацій, незалежно від форм власності.

Амортизації підлягають:

1) основні фонди, придбані та введені в експлуатацію підприємством за рахунок інвестицій;

2) самостійно виготовлені основні фонди;

3) основні фонди, передані засновниками у складі статутного фонду; — орендовані основні фонди на умовах лізингу;

4) основні фонди, передані безоплатно державними органами, юридичними і фізичними особами;

5) об'єкти, що перебувають в експлуатації у тих підприємств, яким ці об'єкти передаватимуться як основні фонди і будівництво яких не закінчено або не оформлено актами прийняття;

6) капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язаних із будівництвом;

7) устаткування й транспортні засоби, які перебувають у запасі (резерви на складі) на балансі підприємства;

8) племінна худоба;

9) нематеріальні активи.

До складу останніх, на які нараховується амортизація, входять права на промислові зразки, корисні моделі, винаходи, об'єкти авторських прав, програмне забезпечення обчислювальної техніки, право на користування будівлями і спорудами, місцями на товарних і фондових біржах, вартість (цінність) яких зменшується у процесі використання.

Амортизація нараховується на нематеріальні активи:

1) придбані за рахунок довгострокових інвестицій;

2) що надійшли безоплатно від державних органів, юридичних та фізичних осіб;

3) створені самостійно власником;

4) придбані на умовах обміну;

5) створені шляхом залучення стороннього виконавця.

Для повного відновлення активної частини основних фондів (машин, обладнання і транспортних засобів) амортизація нараховується протягом нормативного терміну їхньої служби або терміну, за який балансова вартість повністю переноситься на затрати виготовленої продукції. За всіма іншими основними фондами амортизаційні

відрахування на повне оновлення здійснюються протягом усього фактичного терміну їхньої служби.

Підприємство, залежно від потреб, використовує повністю зношені за нормативним терміном основні фонди. Фактичний ступінь їхнього зношення, відновна вартість і новий нормативний термін служби визначається незалежними експертами — оцінниками. Основні фонди, за новими характеристиками експертів-оцінників, відображаються в балансі з нарахуванням зношення (амортизації). Стан основних засобів в економіці характеризується рівнем відновлення табл. 1.

Таблиця 1 – Основні засоби в економіці за 2000-2003 рр.

	2000		2001		2002		2003	
	Сума, млрд.грн.	Питома вага, %	Сума, млрд.грн.	Питома вага, %	Сума, млрд.грн.	Питома вага, %	Сума, млрд.грн.	Питома вага, %
Основні засоби (у фактичних цінах), в т.ч.	828,8	100,0	915,4	100,0	965,8	100,0	990,4	100,0
промисловість	267,1	32,2	311,1	34,0	339,3	35,1	348,7	35,2
сільське господарство	96,1	11,6	93,4	10,2	87,1	9,0	87,0	8,8
будівництво	15,4	1,9	16,9	1,8	23,4	2,4	24,1	2,4
Знос основних засобів (у фактичних цінах), в т.ч.	*	%, до основних засобів	*	%, до основних засобів	*	%, до основних засобів	*	%, до основних засобів
	341,5	41,2	411,9	45,0	437,5	45,3	456,6	46,1
промисловість	149,6	56,0	161,5	51,9	176,8	52,1	189,0	54,2
сільське господарство	47,5	49,4	46,3	49,6	43,4	49,8	43,8	50,3
будівництво	7,8	50,5	8,8	52,1	12,4	52,8	12,8	53,2

Наведені в табл. 1 показники свідчать про високий рівень використання в економіці застарілого майна, так середня частка зносу наближено складає 50%, а отже, потрібні нові підходи до відновлення виробничих потужностей. Такий стан справ, насамперед зумовлений особливостями реформування економіки в цілому, та за галузями зокрема.

Невирішені стратегічні загальнодержавні програми розвитку, політична невизначеність, проблеми власності на землю, використання корисних копалин, процеси приватизації, високий рівень податкового навантаження, стримування норм амортизаційних відрахувань, все це гальмує розвиток промисловості і визначає політику в сфері амортизації та інвестицій. Означене коло проблем негативно позначається на політиці акумулювання іноземних інвестицій. Зарубіжні інвестори не готові нести інвестиційні ризики та працювати прозоро за існуючого рівня додаткових інвестиційних витрат.

Стимулом для інвестицій та ефективної діяльності промисловості повинна стати зміна системи оподаткування прибутку підприємства, коли амортизація із стримуючого чинника, стане важливим регулятором інвестиційних процесів. Враховуючи регіональні й місцеві особливості фізичного і морального стану основних фондів, необхідно запровадити систему додаткових пільг для окремих регіонів, галузей економіки, видів основних засобів.

В умовах перехідної економіки України амортизаційні відрахування повинні:

- 1) носити цільовий характер;
- 2) спрямовувати на оновлення, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення основних засобів і відновлення нематеріальних активів;
- 3) використовуватися в якості джерела інвестицій і не вилучатися до бюджету чи централізованих фондів вищестоящих організацій без згоди власника;
- 4) тимчасово використовуватися для поповнення оборотних коштів за умови заміщення їх протягом звітного року за рахунок чистого прибутку, що залишається у

розпорядженні підприємства.

Особливого підходу потребує управління амортизаційними відрахуваннями, що накопичуються методом прискореної амортизації. При встановленні фактів використання їх не за цільовим призначенням, - модернізації високотехнологічних основних засобів, - суми додатково нарахованих амортизаційних відрахувань, що перевищують розраховані за не прискореним методом, зараховується до суми прибутку, від звичайної діяльності та підлягає оподаткуванню на загальних підставах. Для стимулювання інвестицій за рахунок амортизаційних відрахувань, доцільно запровадити систему спеціальних рахунків з накопичення амортизації в іпотечному чи державних банках, з відповідним режимом функціонування. Суми розміщені на цих рахунках підлягатимуть оподаткуванню за пільговими ставками та виступатимуть заставою для поточних кредитів.

Запропоновані підходи до амортизаційної політики повинні сприяти активізації інвестиційних процесів в економіці та забезпечувати реалізацію важливих загальногосподарських задач перехідної економіки.

Список літератури

1. Фукс Анатолій Ервінович. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика / Київський держ. економічний ін-т. — К., 1996. — 160с.
2. Хобта Валентина Михайловна, Горобець Ирина Викторовна. Стимулирование инвестиционной деятельности через налоговую и амортизационную политику государства / НАН Украины; Институт экономики промышленности. — Донецк, 1998. — 27с.
3. Харів П. С., Зятковський І. В., Вашків О. П., Михайлюк З. І., Собко О. М. Зношення і амортизація основних виробничих фондів та їх вплив на інноваційні процеси. — Тернопіль, 1996. — 28с.

Основное внимание уделено основам формирования амортизационной политики, которые сдерживают инвестиционную деятельность в Украине и предложены возможные пути решения данной проблемы.

Essential attention is spared to the bases of forming of depreciation policy, which restrain investment activity in Ukraine and are offered possible ways of decision of the given problem.

Особливості організації системи внутрішньогосподарського контролю діяльності газотранспортних підприємств

В статті розглянуті особливості організації внутрішньогосподарського контролю в управлінні діяльністю газотранспортних підприємств

контроль, внутрішньогосподарський контроль, бюджетування, центри затрат, центри відповідальності, нормативний метод обліку витрат

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин передбачає зміни системи контролю як зовнішнього, так і внутрішньогосподарського контролю. Вона об'єднує чотири його види: управлінський, фінансово-господарський, технічний і аудиторський. До цієї системи входять органи охорони державних і суспільних економічних інтересів, зокрема, державна податкова інспекція, правоохоронні органи, зовнішній незалежний аудит тощо.

На даний час існує багато думок щодо поняття «контроль». Так, український економіст Білуха М.Д. вважає, «контроль є системою спостереження і перевірки процесу функціонування відповідного об'єкту з метою встановлення відхилення його від заданих параметрів» [1, с.3].

Інша група авторів значно розширює межі контролю і розглядає це поняття з різних сторін, а саме: «контроль управляючої системи підприємства над системою, яка підлягає управлінню; контроль всередині управляючої системи; контроль системи, яка підлягає управлінню над управляючою системою; контроль всередині системи, яка підлягає управлінню» [2, с.4].

З цією точкою зору можна погодитись, оскільки кожне підприємство - це складна організаційна структура з багатьма рівнями управління, кожен з яких очолює відповідна посадова особа, яка має свої функції, обов'язки та повноваження.

Для більшості авторів контроль асоціюється із системою спостереження і перевірки будь-чого, тобто в основі контролю знаходиться спостереження з метою перевірки.

На нашу думку, найбільш точним є визначення Л.Т.Білухи: "Контроль - це система спостережень та перевірки відповідності функціонування об'єкту управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт, виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень" [1, с.6].

Контроль в середині системи, яка підлягає управлінню можна визначити як процес, що використовується для дієвого і ефективного виконання стратегії розвитку підприємств. Таким чином, для здійснення процесу контролю необхідна наявність цілі (стратегії), фактичних даних (отриманих за допомогою системи бухгалтерського обліку) з метою виявлення відхилень від запланованих та прийняття рішень щодо їх ліквідації.

Підтвердження цьому ми знаходимо в роботах зарубіжних авторів. Так, Т.Скоун причиною здійснення контролю називає наявність різниці між фактом і планом, що виходить за межі заздалегідь визначеної області допустимих відхилень. Він, зокрема характеризує контроль як дії, які здійснюються, коли є різниця між тим, що було заплановано і тим, що фактично здійснилось [3, с. 81].

Дослідження показують, що в даний час практично немає робіт ,націлених на розробку проблем встановлення внутрішньогосподарського контролю як на промислових підприємствах в цілому, так і на газотранспортних підприємствах зокрема, що пояснюється рядом причин. По-перше, до сьогоденного часу основна увага більшості авторів приділяється питанням розробки прийомів і способів зовнішнього контролю, зокрема ревізії та відомчого контролю, а налагодження внутрішньогосподарського контролю залишається слабким місцем у системі управління. По-друге, відсутня на даний час галузева методика внутрішньогосподарського контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення контролю завжди викликало інтерес вчених-економістів. Великий вклад у встановлення і розвиток системи контролю, в тому числі внутрішньогосподарського, внесли вчені: П.С.Безруких, Н.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, Б.І.Валуєв, В.Б.Івашкевич, М.В.Кужельний, В.Ф.Палій, Я.В.Соколов, Т.Скоун та інші.

Очевидним є те, що в сучасних умовах господарювання актуальною є проблема розгляду контролю в системі внутрішньогосподарського управління, яка потребує більш глибокого дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є обґрунтування необхідності організації системи внутрішньогосподарського контролю діяльності газотранспортних підприємств.

Основний матеріал. Вивчення практичного досвіду газотранспортних підприємств показує, що одним з основних недоліків в організації внутрішньогосподарського контролю є те, що кожен із функціональних відділів (служб), на які покладено функції контролю, вирішують свої вузько функціональні завдання, які часто не відповідають стратегічним напрямкам діяльності підприємств, оскільки вони слабо взаємопов'язані між собою. Функція контролю, що будується на співставленні бюджетних даних і фактичних, вимагає чіткої взаємодії планового відділу і бухгалтерії. Однак на практиці відокремленість планування і обліку призводять до того, що планові і облікові дані групуються за різними принципами ,тому є не порівняльні. Крім того, на практиці планування затрат здійснюється часто не на основі науково обґрунтованих норм, а за їх рівнем попереднього року. Особливо це стосується витрат на управління і обслуговування виробничо-комерційної діяльності. Труднощі у здійсненні внутрішньогосподарського контролю пов'язані з тим, що ні у виробничих підрозділах, ні в бухгалтерії не здійснюється групування виявлених відхилень за причинами відповідальними особами, службами, в сфері впливу яких знаходяться такі витрати.

В сучасних умовах господарювання змінюються підходи до вибору об'єкту контролю, і як наслідок, до об'єкту внутрішньогосподарського контролю, оскільки формування його на підприємствах залежить від їх структури, складності виробництва, тощо. Це стосується й газотранспортних підприємств, де визначення об'єкту внутрішньогосподарського контролю повинно бути скероване насамперед на зацікавленість підрозділів підприємства в досягненні позитивних результатів роботи та підвищення ефективності всього виробничого процесу і окремих його служб, тобто об'єктом внутрішньогосподарського контролю повинна стати виробничо-комерційна діяльність.

Існуючий вітчизняний досвід організації і проведення контролю діяльності підприємств в основному орієнтований на організацію перевірок щодо стану майна, тобто направлений на одержання інформації для забезпечення потреб зовнішніх користувачів.

Враховуючи високу практичну потребу керівництва підприємства в управлінській інформації, в сучасних умовах господарювання назріває гостра необхідність в організації системи внутрішньогосподарського контролю, яка дозволить своєчасно вирішувати всі проблеми, координувати зміни та визначати стратегію майбутньої діяльності, як в області ресурсів, так і в області фінансів. Такий підхід визначає можливість використання різних видів внутрішньогосподарського контролю: поточного, попереднього, наступного (рис.1).



Рисунок 1 – Види внутрішньогосподарського контролю

Попередній контроль забезпечує прогноз мети, задач, планів, бюджетів. Поточний контроль базується на постійному визначенні внутрішніх і зовнішніх можливостей діяльності. Наступний контроль в системі управлінського обліку спрямований на перспективу, на майбутнє. Внутрішньогосподарський контроль носить оперативний характер на всіх стадіях збору, реєстрації і обробки первинної облікової інформації та її використання.

Він призначений задовольняти потреби керівників, менеджерів оперативною, якісною і достовірною інформацією на всіх рівнях і етапах діяльності з метою ефективного управління підприємством.

Внутрішньогосподарський контроль, як функція управління, являє собою цілісну систему контрольних заходів. Рівень ефективності його функціонування на підприємстві і окремих його підрозділах визначається по мірі досягнення певної мети в процесі його здійснення.

Так, здійснення ефективного управлінського контролю дає можливість виявити різного роду відхилення і своєчасно виявити причини і фактори, які виникали, порушення і зловживання, обґрунтувати пріоритетні напрямки розвитку, виявляти резерви.

Результати внутрішньогосподарського контролю можуть бути оформлені у вигляді службових записок, рапортів, актів з обов'язковою оцінкою і групуванням зафіксованих відхилень по причинах, центрах затрат і відповідальності.

Ми підтримуємо думку тих авторів, які стверджують, що одним із ефективних методів організації внутрішньогосподарського контролю і підвищення його ефективності є нормативний метод обліку витрат, які забезпечують отримання інформації про економічні результати виробничо-комерційної діяльності, поглиблений аналіз і виявлення внутрішньогосподарських резервів. Так, професор В.Б.Івашкевич стверджує: “Нормативний метод значно підсилює споживчу цінність облікової інформації про витрати підприємства, тому що він більш пристосований для оперативного, поточного контролю і аналізу виробничих витрат, створює можливості безпосереднього впливу на хід виробництва і результати господарської діяльності”[4,с.107]. Поряд з тим, А.А.Додонов вважає, що: “... великим недоліком існуючої теорії і практики нормативного обліку є та обставина, що він обмежується контролем лише за основними витратами на виробництво (матеріальними витратами і заробітною платою) і поки що цілком не торкається витрат з обслуговування виробництва... це потребує корінної перебудови діючої організації обліку витрат з обслуговування виробництва і управління... в нових умовах таке ускладнення обліку є життєво необхідне і направлено на перетворення обліку в діюче знаряддя контролю за рівнем витрат виробництва”[5,с.45].

На нашу думку, нормативний метод може бути успішно реалізований при наявності розвинутого внутрішньогосподарського контролю на всіх стадіях виробничо-комерційної діяльності.

Використання в обліку завищених норм витрат наперед видозмінює собівартість виготовленої продукції та кінцеві результати. Контроль виробничих витрат по відхиленнях фактичних затрат від нормативних(планових) повинен вирізнятися оперативністю.

При цьому виявлені в процесі виробничої діяльності відхилення повинні бути задокументовані. Виявлення відхилень розрахунковим шляхом в кінці звітного періоду (місяця) являється нераціональним, так як такі факти вже не будуть здійснювати особливі впливи на виробничі процеси. Тому, для здійснення цілеспрямованого контролю необхідне оперативне групування відхилень в розрізі причин, винуватців, відповідальних осіб і підрозділів, в сфері впливу яких виникають витрати.

Забезпечення оперативною інформацією функцію контролю повинен здійснювати і облік, і планування (бюджетування). Тому посилення контролю за дотриманням розроблених норм і планових завдань (бюджетів) сприяє підвищенню значимості і ефективності внутрішньогосподарського контролю.

Для виявлення причин відхилень в процесі здійснення контролю показників від встановлених норм, планів (бюджетів), необхідно використовувати факторний аналіз. З його допомогою можна визначити, за допомогою яких факторів виникли виявленні відхилення, провести розрахунок впливу цих факторів і причин на визначенні показники. Такий підхід дозволяє здійснити оптимізацію виробничої програми, виявити внутрішні виробничі резерви. Від ступеня об’єктивності таких оцінок залежить ефективність прийнятих управлінських рішень.

Внутрішньогосподарський контроль використовує різні прийоми і методи збору обробки інформації про затрати, доходи і результати виробничо – комерційної діяльності (рис 2).

Він широко використовує інформацію, яка одержана в системі бухгалтерського і статистичного обліку, економічного аналізу, судово – бухгалтерської експертизи та ін.

Методи і прийоми контролю знаходяться в прямій залежності від джерел інформації (первинних документів, облікових регістрів, звітності), використаних прийомів(інвентаризації, спостереження, огляду, опитування), форм реєстрації і узагальнення облікової інформації(меморіально ордерної, журнально-ордерної,

автоматизованої), встановленого порядку перевірок(суцільної, систематизованої). В даний час найбільш поширеним є вибіркового способу перевірки документів відповідності бухгалтерських записів, наявності і руху майна.



Рисунок 2 – Класифікація прийомів і методів внутрішньогосподарського контролю

Вибіркова перевірка в порівнянні із суцільною має певні переваги: більш високу оперативність, можливість контролю результатів суцільних перевірок, оцінку наслідків прийнятих рішень, затрат на проведення перевірок.

Вибіркову перевірку доцільно проводити при виявленні недоброякісних документів, порушенні правил відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Підвищити ефективність контрольних дій на підприємстві дозволяє застосування методів автоматизованого контролю.

Оскільки важливою задачею і складовою частиною внутрішньогосподарського контролю являється контроль за ефективним використанням ресурсів, рухом майна і його збереження, тому надзвичайне велике значення має удосконалення методів інвентаризації і пов'язаних з нею контрольних перевірок і процедур, які здійснюються як до проведення інвентаризації, так і під час, і після її проведення.

В умовах переходу до ринкових умов господарювання внутрішньогосподарський контроль повинен активно проникати в функцію менеджменту. Зрозумілим є бажання керівників підприємства одержувати одночасно об'єктивну інформацію про результати діяльності і оцінку дій менеджерів, відповідальних осіб, з метою зменшення підприємницького ризику, підвищення ступеня довіри партнерів.

Все це значно розширює функції внутрішньогосподарського контролю від контролю за збереження і раціональним використанням господарських засобів, контролю за діяльністю підприємства, його організацією, управлінням затратами, доходами і результатами, до розробки пропозицій по удосконаленню процесів

виробничої діяльності і стабілізації фінансового стану підприємства, що робить його справді управлінським.

Високою є ефективність контролю на газотранспортних підприємствах за величиною витрат, який доцільно вести на основі первинної облікової інформації. Він може здійснюватися в натуральному і грошовому вираженні методом співставлення та методом бюджетування (рис. 3).

В основу першого методу покладено ведення обліку і контролю за затратами по відхиленнях від встановлених норм з наступним виявленням їх причин, рівня витрат і винуватців.

Даний метод забезпечує своєчасне обґрунтування і ефективне прийняття управлінських рішень. Цей спосіб ефективний і зручний в підрозділах основного виробництва, рівень діяльності яких виражається відповідними показниками об'єму виробництва, рівня витрат, доходу і прибутку.

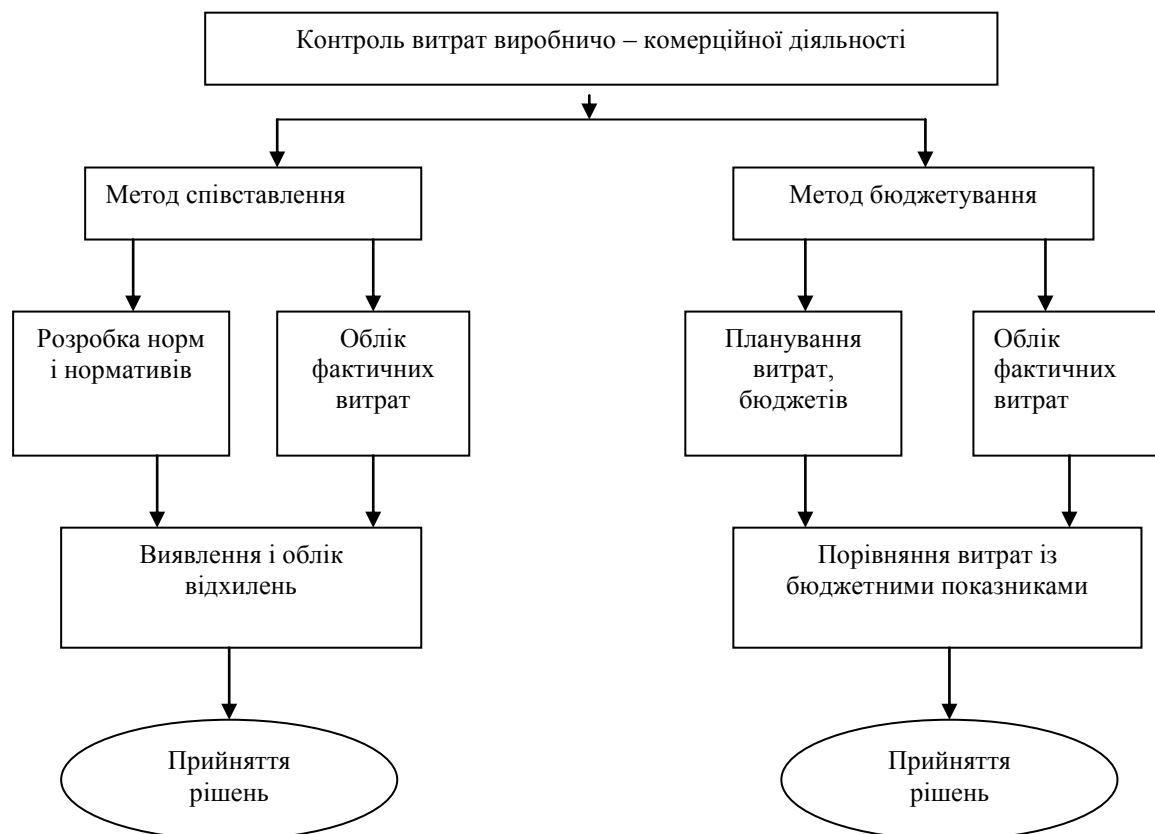


Рисунок 3 – Методи контролю по місцях виникнення затрат і центрах затрат

Метод бюджетування, як управління затратами, передбачає складання бюджетних кошторисів по різних напрямках діяльності і різних структурних підрозділах. При цьому фактичні виробничі затрати порівнюються з передбаченими бюджетами доходів і затрат.

Бюджетний метод контролю широко використовується по місцях виникнення витрат і центрах затрат, по яких важко або неможливо встановити конкретний кінцевий показник діяльності. Це управління, обслуговування, і т.д.

Розробка бюджетних кошторисів по кожному виробничому підрозділу(виробничому підрозділу, служби) і підприємству в цілому забезпечує контроль по відхиленнях фактичних витрат від бюджетних показників. Такий підхід дає можливість підвищити зацікавленість підрозділу підприємства в зниженні затрат і передбачає економічну відповідальність за її перевитрати.

Удосконалення контролю затрат виробничо – комерційної діяльності потребує дотримання деяких умов:

- своєчасне подання звітних показників;
- складання порівняльних звітів, рекомендацій;
- забезпечення зацікавленості у зниженні затрат;
- своєчасне виявлення вузьких місць;
- забезпечення своєчасності і обґрунтованості прийнятих рішень;
- контроль за виконанням.

Управління затратами здійснюється виходячи із можливостей їх контролю і регулювання (рис. 4). По ступеню регулювання затрат по центрах і місцях виникнення затрат поділяються на повністю регулюючі, частково регулюючі і слабо регулюючі.

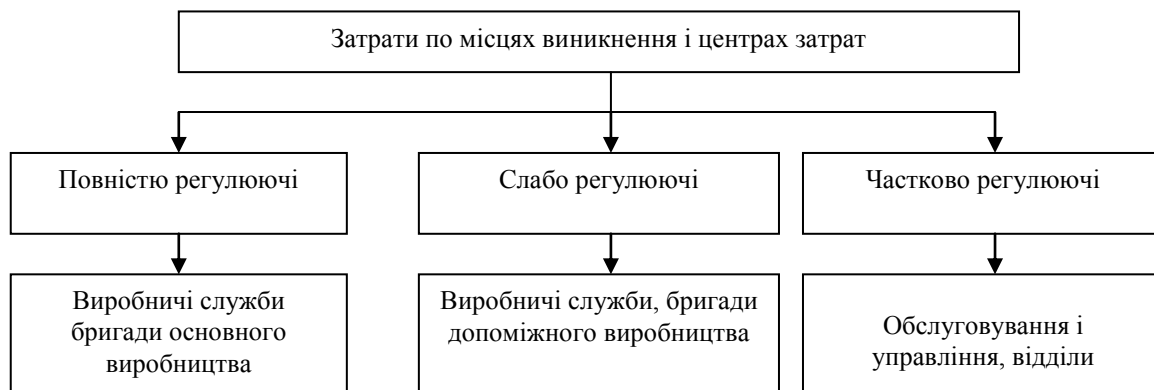


Рисунок 4 – Можливості контролю і регулювання затрат

Ступінь регулювання затрат повністю залежить від специфіки діяльності центру затрат і центру відповідальності. В свою чергу узагальнення витрат по місцях виникнення і центрах затрат забезпечує ефективний контроль затрат і результатів по центрах відповідальності і підприємству в цілому.

Важливою задачею системи внутрішньогосподарського контролю являється спостереження за досягнутими результатами, які також можуть враховуватися по місцях виникнення та центрах затрат і центрах відповідальності. Це дає можливість здійснювати порівняння фактичних результатів із плановими, виявляти відхилення з метою їх усунення шляхом прийняття своєчасних управлінських рішень.

При цьому система внутрішньогосподарського контролю повинна передбачати як прямий, так і зворотній зв'язок (рис. 5). Зокрема, порівняння запланованих показників з фактично досягнутими, забезпечує корегування планів, бюджетних показників, або прийняття рішень і дій по усуненню відхилень (рис. 5).

Система контролю прямого зв'язку забезпечує передбачення і усунення помилок і відхилень до того, як вони виникнуть. Тоді як система контролю зворотного зв'язку шляхом констатування фактів господарської діяльності приймає рішення і корегуючі дії, з метою досягнення бажаних результатів у майбутньому.

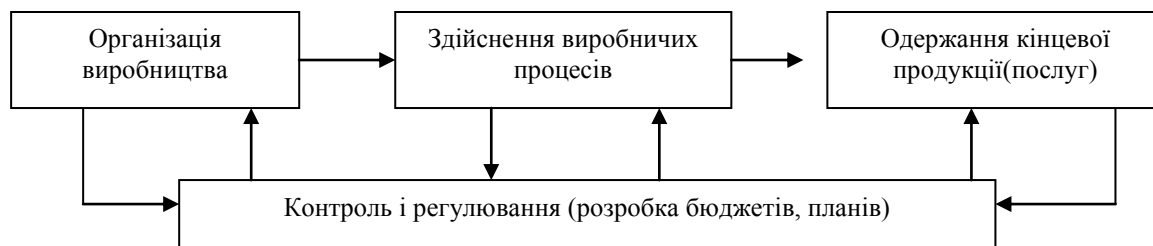


Рисунок 5 – Прямий і зворотний зв'язок системи внутрішньогосподарського контролю

Таким чином, організація внутрішньогосподарського контролю має ряд особливостей. По-перше, в якості об'єкта виступає виробничо-комерційна діяльність відповідних підрозділів підприємства, відображена в системі показників, що дозволяє більш своєчасно причини відхилень виробничих процесів від заданих параметрів та приймати заходи щодо усунення виявлених недоліків. По-друге, при аналізі показників підрозділів в якості виконавців можуть бути працівники не тільки працівники відповідних служб підприємства, а й самих підрозділів. По-третє, широко використовується інформаційна база первинного обліку.

Висновки. Провідне місце в системі управління діяльністю газотранспортних підприємств повинно належати внутрішньогосподарському контролю, який призведе до підвищення економічної ефективності виробничо-комерційної діяльності через зниження рівня витрат і створить можливості для ліквідації нераціональних витрат. Необхідними умовами для організації внутрішньогосподарського контролю є застосування нормативного методу із виявленням відхилень від норм безпосередньо на робочих місцях, суворе дотримання технологічної та виробничої дисципліни, автоматизація облікових процесів.

Список літератури

1. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту. Підручник. – К.: ПП “Влад і Влада”, 1996. – 320 с.
2. Суйц В.П. Внутрипроизводственный контроль. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 127 с.: ил.
3. Скоун Т. Управленческий учет: Пер. с англ./ Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 170 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 175 с.
5. Додонов А.А. Нормативный учет: каким ему быть? // Бухгалтерский учет. – №3, 1992. – С.43-46

В статье рассмотрены особенности организации внутрихозяйственного контроля деятельности газотранспортных предприятий.

The article discusses the internal organization of administrative control for the transportation of gas.

Тенденції розвитку функцій бухгалтерського обліку в аграрній сфері.

Публікація присвячена дослідженню функцій бухгалтерського обліку та виявленню тенденцій їх розвитку у аграрній сфері; обґрунтовано організаційно-методологічні передумови їх ефективної реалізації в сучасних умовах існування агробізнесу.

функції обліку, тенденція, аграрна сфера, розвиток

В умовах існування агробізнесу в ринковому середовищі, одним з найважливіших факторів ефективного господарювання є перебудова управління. Бухгалтерський облік є однією з функцій управління. Забезпеченню її реалізації в аграрній сфері присвячені праці Р.М. Алборова, М.Г. Белова, В.В. Гуцайлюка, І.М. Білого, В.Г. Гетьмана, М.Я. Дем'яненко, В.Г. Линника, П.Т. Саблука, Л.К. Сука та інших. Неоднозначними є погляди цих вчених на місце, роль і функції бухгалтерського обліку в системі управління. Традиційно бухгалтерський облік розглядається, як функція, що інформаційно забезпечує реалізацію інших (планування, регулювання, контроль, аналіз). На нашу думку, цей підхід ґрунтується на розумінні сутності обліку, як "вторинної", "допоміжної" функції "забезпечення", що суттєво знецінює значення обліку і зводить коло його завдань, а відповідно і функцій до пасивно-спостережницьких.

Функції обліку є центральною категорією науки рахунковедення. Функціонування облікової системи як складової системи більш високого порядку – системи управління, потребує наукового обґрунтування напрямків розвитку функцій. Тенденції розвитку функцій обліку є невід'ємними від тенденцій еволюції фундаментальних категорій: сутності обліку та його задач. Ґрунтовне дослідження функцій обліку в механізмі управління аграрного виробництва проведено Г.Г. Кірейцевим на початку перебудови [1]. Є необхідним продовжити даний напрямок досліджень, визначити тенденції розвитку функцій бухгалтерського обліку та обґрунтувати організаційно-методологічні передумови ефективної їх реалізації в сучасних умовах існування агробізнесу, що і є метою даної публікації.

Під функцією ми розуміємо дію, що забезпечує досягнення мети, тобто функція є обумовленою, "похідною" від змісту, предмету та цільових завдань обліку. В цьому зв'язку, окреслення функцій бухгалтерського обліку ґрунтується перед усім на усвідомленні ролі, сутності та задач бухгалтерського обліку.

Існування різних підходів до тлумачення сутності бухгалтерського обліку об'єктивно зумовлено його багатоаспектністю. Я.В. Соколов відокремив три групи дефініцій натуралістичної концепції бухгалтерського обліку, що базуються на різних підходах, а саме: методичному, змістовному та цільовому. За методичним (процедурним) підходом сутність бухгалтерського обліку пов'язується із процедурою реєстрації фактів господарського життя. За змістовним підходом, бухгалтерський облік зводиться до обчислення вартості власного капіталу підприємства. І лише цільовий підхід пов'язує сутність обліку з управлінськими цілями. [2] Ми вважаємо

аргументованим критичне ставлення Я.В. Соколова до натуралістичної концепції. За реалістичною концепцією, що відповідає сучасним уявленням, бухгалтерський облік як теоретична наука (рахунковедення) має розкривати сутність фактів господарського життя. Його основним завданням є забезпечення можливості пізнання господарської діяльності з метою її оптимізації. Сутність рахівництва, як облікової практики – це організація процесу інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Активну, а не спостережницьку роль бухгалтерського обліку, а також невід’ємний зв’язок облікової теорії та практики підкреслював А.П. Рудановський. Так він зазначав, що завдання обліку, як і будь-якого іншого обчислення полягає у визначенні на підставі відомих в результаті спостереження даних, всього невідомого, пов’язаного з відомих рахунковим рівнянням – балансом. Облік як обчислення не обмежується обліковим спостереженням – реєстрацією. Саме теорія обліку, або рахунковедення, основним завданням має знаходження найбільш прийняттого рівняння. [3]

В силу як об’єктивних так і суб’єктивних чинників в нашій країні з 30-х років ХХ сторіччя спостерігається негативна тенденція – поглиблення невідповідності розвитку облікової теорії та практики. На думку Я.В. Соколова (з чим ми погоджуємось) серед іншого, певною мірою це пов’язано з тим, що теоретиками обліку ігнорується таке фундаментальне поняття як облікова задача, що порушує цілісність сприйняття об’єктів обліку.

На різних етапах послідовно виникають та паралельно існують облікові задачі, що пов’язано із тенденціями еволюції обліку, зростанням його ролі та розширенням його цільових функцій відповідно розвитку суспільно-економічних відносин. (рис. 1)



Рисунок 1 - Задачі бухгалтерського обліку

Цікавим є те, що існує протилежна концепція (отримала поширення як так звана теза Зомбарта): не еволюція обліку обумовлена розвитком суспільно-виробничих відносин, а саме бухгалтерський облік є фактором формування суспільства.[4] Незважаючи на абсолютну ідеалістичність цієї концепції, ми вважаємо, що в ній є раціональне зерно. Так, в умовах соціалізму, виокремлення виховної функції обліку та розробка відповідних механізмів її реалізації певною мірою їй не суперечать. В умовах корпоратизації економіки і функціонування вторинного фондового ринку облікова задача, що виникла останньою також не суперечить цій радикальній концепції.

Облікова система, наукові засади розробки якої є предметом рахунковедення, а побудова – функцією практичного рахівництва має враховувати необхідність постановки та комплексного розв’язання цих задач.

В умовах адміністративно-командної економіки внаслідок невиправданого критичного ставлення до “зайвої” теоретизації обліку нівелюється різниця рахівництва та рахунковедення. В цьому зв’язку, характерним є визначення надане бухгалтерії (цей термін охоплює як рахівництво, так і рахунковедення) М.А. Блатовим. За М.А. Блатовим бухгалтерія – це економічна наука, що вивчає методи раціонального обліку господарської діяльності окремого господарства з метою якнайкращої реалізації принципів госпрозрахунку, з одного боку, і періодичне отримання відображення майнового стану господарства, з іншого. М.А. Блатов визначає бухгалтерію як науку, що досліджує методи раціонального обліку статичної та динамічної окремого господарства[5].

В подальшому, більшість визначень бухгалтерського обліку у вітчизняній навчальній та науковій фаховій літературі тяжіють до процедурного підходу та не розмежовують облікову теорію і практику. Виключенням є позиція Я.В. Соколова та В.Ф. Палія, згідно з якою зміст бухгалтерського обліку – інформація про факти господарської діяльності, становить предмет його теорії, а робоча функція (спостереження, вимірювання, класифікація, узагальнення та передача інформації) обслуговує його практику [6]. Ми вважаємо, що є необхідним досліджувати функції обліку як відносно рахунковедення так і рахівництва. Пізнавальна функція теорії бухгалтерського обліку має поглиблюватись в двох аспектах. Так методологію досліджень облікової науки (її понятійний апарат та інструментарій) може бути використано до всіх економічних об’єктів та процесів (майнові відносини, процеси створення та розподілу вартості та т. і.). Так основні сутності категорії економіки визначаються існуванням в суспільстві економічних відносин, що реалізуються як інтереси різних суб’єктів. І лише бухгалтерський облік всебічно визначає ці поняття, вимірює і спостерігає.

Але в тенденції розвитку облікової функції пізнання є певна суперечливість. Так вважалось, що наслідком цього пізнання є надання визначеності тим економічним категоріям, які фігурують в економічній теорії без вимірювання, а в практичній національній економіці їх узагальнена вартісна оцінка виводилась саме із сукупності показників бухгалтерського обліку. Так економічні об’єкти, що отримали визначеність в обліку (прибуток, доходи), узагальнюються в системній сукупності національної економіки (валовий продукт, національний доход) і в подальшому трансформуються в категорії економічної науки: вартість, споживання і т.і.. Але відповідно до сучасного розуміння сутності рахівництва і реалізації принципу автономності не є можливим інтегрувати облікові дані макро і мікрорівня. Відповідно, розвиток пізнавальної функції обліку на макрорівні пов’язано з необхідністю розкриття та забезпечення багаторівневого характеру облікової інформації.

Основною функцією теорії бухгалтерського обліку є надання обліковій практиці пояснення щодо того, які облікові моделі є можливим використовувати в управлінні.

Існують, в науковій літературі з проблем обліку, різні підходи до виокремлення функцій бухгалтерського обліку та їх класифікації. Але всі підходи є можливим звести до двох: за першим – цільовим, виокремлюються такі як інформаційна, контрольна, виховна, науково-пізнавальна, правового захисту та ін.; за другим – функції бухгалтерського обліку ототожнюються з функціями облікового апарату, що ми вважаємо методологічно невваженим. Сучасна концепція бухгалтерського обліку ґрунтується на системно-цільовому підході. Для бухгалтерського обліку, як складної соціально-обумовленої системи, мета завдається ззовні і змінюється і розвивається

відповідно з тенденціями розвитку системи вищого порядку (системи управління). Тенденції розвитку системи управління, ускладнення його механізмів, виникнення якісно нових суб'єктів і об'єктів в умовах ринку, зумовлюють необхідність розширення кола облікових задач і відповідно еволюцію його функцій в напрямку задоволення цільових запитів управління на різних рівнях. Під розвитком функцій ми розуміємо динаміку в їх ієрархії, посилення окремих, становлення нових.

Ми вважаємо, що є необхідним при обґрунтуванні розвитку функцій обліку враховувати галузевий аспект. Певна суперечливість в цій позиції має місце, адже функції обліку це категорія теоретична, а за сучасним підходом облікова теорія не має галузевого забарвлення. Так, Я.В. Соколовим зазначено, що облік будується за задачами та функціями, а не за галузевою ознакою [7]. Але задачі бухгалтерського обліку мають неоднозначну ієрархію по відношенню до різних господарюючих суб'єктів. В цьому зв'язку достатньо цікавими для сьогодення є погляди А. Ниппа на сільськогосподарське рахівництво в період становлення капіталістичних відносин [8]. Обґрунтовано необхідність врахування особливостей аграрного виробництва і неможливість механічного перенесення методології комерційної бухгалтерії на сільськогосподарський облік, що особливо стосується оцінки. Також визначено різні цілі аграрного обліку і обґрунтовано можливість їх реалізації за різними концепціями в межах одного господарства (на нашу думку відстежується вплив ідей Е. Пізані про необхідність відокремлення в аграрному обліку статичної та динамічної окремого господарства).

Так, за концепцією А. Ниппа сільськогосподарське рахівництво поділяється на поточне (просте) і облік доходності. Просте це облік надходження та списання різного майна (реалізується перша і друга облікові задачі). Другий спрямовано на визначення результативності ведення внутрішньогосподарських виробництв. Кінцева мета сільськогосподарського обліку доходності це здійснення контролю раціонального господарювання. Реалізація мети за А. Ниппом не потребує оцінок в обліку основного капіталу на початок і кінець року. З такою концепцією є можливим погодитись щодо облікової моделі фермерських господарств. Але більш важливим є розуміння суб'єктивного характеру визначення облікових задач, що потребує відповідної розробки комплексу функцій та забезпечення механізму їх реалізації.

Тенденції розвитку функцій обліку безпосередньо обумовлені тенденціями еволюції облікової системи. Щодо цього, у вітчизняній науковій літературі із облікової проблематики (як і на теренах пострадянського простору) в кінці ХХ сторіччя сформувалося два діаметрально протилежних підходи: перший зводиться до того, що напрямком евоції обліку є його інтеграція з точки зору реалізації запитів різних споживачів інформації, а другий – диференціація. Нам імпонує концепція, яка заперечує формування бухгалтерської інформаційної системи, як механічного сумування її складових, але і не абсолютизує цілісність системи в контексті виокремлення її підсистем: фінансової та управлінської. На нашу думку є необхідним визначити цільову функцію кожної з підсистем обліку (в залежності від потреб з часом вона може і змінюватися), а також робочі, які дають можливість реалізувати цільову. Розвиток функцій, в цьому зв'язку, ми пов'язуємо з обґрунтуванням механізмів їх забезпечення та реалізації. На нашу думку це не потребує організаційного відокремлення управлінської та фінансової бухгалтерії (за будь-яким варіантом організації обліково-економічних служб вирішальним є забезпечення оптимальних умов реалізації функцій обліку в системі управління). Саме в цьому ми вбачаємо діалектичний зв'язок проблем диференціації та інтеграції.

При дослідженні функцій обліку в умовах адміністративно-командної системи більшістю науковців відповідно до соціального запиту абсолютизувалась контрольна

функція. В умовах ринкового середовища центр ваги переміщується і посилюється інформаційна функція. Існують різні концепції фінансового обліку. Так, в умовах адміністративно-командної системи превалювала концепція пасивно-спостережницької ролі обліку, що не виправдано методологічно і суперечить вимогам ринку. На нашу думку, концепція побудови інтерактивної системи обліку заслуговує на увагу, але потребує відповідного обґрунтування, а її реалізація відповідного методологічного забезпечення.

В підсистемі фінансового обліку нами визначено інформаційне забезпечення реалізації правомочностей власників як цільову функцію бухгалтерського обліку. Традиційно в юридичній та економічній літературі право на захист та механізм його реалізації пов'язується з моментом порушення правомочностей власника. Проте, ми вважаємо, що спрямування організації фінансового обліку на забезпечення інтересів власника є превентивним механізмом реалізації права на захист правомочностей власників, що безпосередньо пов'язано з цільовою функцією фінансового обліку і спрямовано на розвиток бізнесу.

Проблеми відображення в обліку обсягу прав власника зумовлено наявністю різних форм господарювання. В науковій літературі та працях останніх років існує твердження про необхідність використання для різних форм господарювання різних концепцій. Так, відповідно до особливостей регулювання майнових відносин в фермерському господарстві та приватному підприємстві більш адекватним є застосування теорії власності, а для великих підприємств більш доцільно при організації обліку базуватись на теорії господарюючої одиниці. В великих агроформуваннях, де присутній плюралізм організаційно-правових форм є відмінності в обліку та структурі капіталу. Відповідно механізм реалізації функцій обліку повинен мати варіативний характер, як по відношенню до правомочностей власників так і щодо організаційно-правових форм.

Бухгалтерська інформаційна система є відкритою і має прямі та зворотні зв'язки із системою управління господарюючого суб'єкта та зовнішнім економічним середовищем. Тому розвиток функцій обліку як системи, має бути спрямованим саме на забезпечення цих зв'язків в оперативному режимі. Для потреб управління доходами, інвестиціями, прибутком своєчасність і якісність отриманої інформації в режимі "реального часу" є вирішальними, саме це зумовлює посилення та новий зміст таких функцій обліку, як функція розподільча та перерозподільча. Цю функцію ми розглядаємо як з точки зору перерозподілу доходів між суб'єктом господарювання та державою в системі розрахунків з податків і платежів, так і в частині перерозподілу доходів між учасниками виробництва та власниками (встановлення пропорцій на споживання, на розвиток, нарахування дивідендів тощо).

Традиційно в системі обліку відбивались розподільчі "пропорції" через застосування "фондових" рахунків. Саме спрямування фінансового обліку на задоволення потреб "зовнішніх" по відношенню до підприємства інвесторів у відповідності з вимогами міжнародних стандартів спонукало відмову від "фондового" принципу побудови плану рахунків. На практиці це привело (в умовах відсутності належного фінансового планування) до негативних наслідків. В цьому зв'язку є доцільним розглянути можливість поєднання системи фінансового обліку з процесом фінансового планування шляхом використання "резервних" рахунків та використання в обліку прийому "реверсування", що посилює функціональне навантаження обліку.

Є необхідним забезпечити спрямування обліково-інформаційної системи на реалізацію таких функцій як мотивація, стимулювання, розвиток бізнесу, що відповідає принципам концепції активно - адаптивної системи.

Розвиток функцій обліку у фінансовій підсистемі безпосередньо пов'язаний з оцінкою. Так, довгий час панувала позиція за якою оцінка не формувалась в системі обліку, а була задана ззовні. Як елемент методу бухгалтерського обліку її розглядали лише як спосіб переведення натуральних показників до вартісних. Оцінка з технічного прийому в сучасному обліку перетворюється на його важливу функцію, що має суттєві галузеві особливості.

Як вже зазначалось, розвиток бухгалтерського обліку безпосередньо пов'язується з його орієнтацією на забезпечення потреб управління. В обліковій практиці країн з ринковою економікою відбулось трансформування внутрішньої системи обліку в систему внутрішньогосподарського управління, і управлінський облік в цьому зв'язку розглядається, як складова частина процесу управління. Функції системи управлінського обліку виходять за межі суто облікових систем і охоплюють планування, організацію, безпосередньо облік та контроль, заохочення та компенсацію, оцінку ефективності діяльності менеджерів та персоналу, координацію та обмін інформацією. В Україні сьогодні не існує єдиної концепції управлінського обліку, що негативно позначається на орієнтації обліку на задоволення внутрішніх потреб управління. Є необхідним відпрацювати концепцію управлінського обліку пов'язану з його функціями та потенціалом розвитку функцій.

Ми розглядаємо управлінський облік не як самостійний вид обліку, а як підсистему загальної облікової системи, що поглиблює і конкретизує бухгалтерський облік на аналітичному рівні для більш ефективної реалізації його функцій. Основним об'єктом обліку в аграрному підприємстві є процес виробництва, який пов'язаний із споживанням ресурсів. Відповідно визначено оптимізацію використання ресурсного потенціалу, як цільову функцію внутрішньогосподарського обліку в сучасних умовах.

Таким чином, дослідження тенденцій розвитку функцій на нашу думку необхідно проводити з розмежуванням облікової теорії та облікової практики, врахуванням галузевого та організаційного аспектів. Розвиток функцій бухгалтерського обліку передбачає визначення цільових функцій та комплексу робочих, що їх забезпечують, а також організаційного механізму їх реалізації.

Список літератури

1. Кирейцев Г.Г. Функции учёта в механизме управления сельскохозяйственным производством.- Киев:Изд-во УСХА, 1992.
2. Я.В. Соколов Принципы и концепции бухгалтерского учёта.- Уфа: Изд-во Регионального отделения ИПБ России, 2003.
3. А.П. Рудановский Теория балансового учёта.- Москва:МАКИЗ, 1928.
4. Мэтьюс М.Р., Перера М.ХБ. Теория бухгалтерского учёта. – Учебник/ пер. с англ. Под.ред. Я.В, Соколова, И.А. Смирновой – М.:Аудит,ЮНИТИ,1999.
5. Н.А. Блатов Основы общей бухгалтерии. – Л.:Изд-во Экономическое образование, 1926.
6. В.Ф. Палий, Я.В. Соколов АСУ и проблемы теории бухгалтерского учёта. – М.:Финансы и статистика,1981.
7. Я.В. Соколов «Очерки по истории бухгалтерского учета» М. «Финансы и статистика» 1991 г.
8. А. Нипп О сельскохозяйственном счетоводстве. – Курск.: Оттиски из журнала СХ и Л, 1908 апр. №4.

Публикация посвящена исследованию функций бухгалтерского учета и выявлению тенденций их развития в аграрной сфере; обосновано организационно-методологические предпосылки их эффективной реализации в современных условиях существования агробизнесу.

The publication is devoted to research of functions of record-keeping and exposure of tendencies of their development in an agrarian sphere; organizational-methodological pre-conditions of their effective realization are grounded in the modern terms of existence to the agribusiness.

Формування кошторису, як передумова реалізації контрольної функції обліку бюджетної установи

В статті запропонована методика оптимізації формування кошторису за статтею харчування лікувально-профілактичних закладів в умовах обмеженого фінансування за допомогою вирішення задачі оптимізації харчового набору з використанням MS Excel XP.

облік, бюджетні установи, задача оптимізації в комплектній постановці, фінансування, продукти харчування

Реформування системи обліку вимагає перегляду традиційних основ організації та ведення національного обліку, що зокрема, стосується і бюджетної сфери. Бюджетні установи – це заклади, організації та установи, основна діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету. Обов'язковою умовою їх функціонування є відкриття фінансування з бюджету та ведення бухгалтерського обліку, звітності в порядку, передбаченому для бюджетних установ.

До бюджетних установ належать: дитячі дошкільні заклади, середні спеціальні навчальні заклади, науково-дослідні інститути, професійно-технічні училища, вищі навчальні заклади, музеї, бібліотеки, заклади соціального захисту населення, заклади державної системи охорони здоров'я тощо.

У державній системі охорони здоров'я в останні роки відчутний дефіцит коштів. Бюджетне фінансування лікувально-профілактичних закладів здійснюється у вкрай обмежених розмірах, що значно ускладнює їхнє функціонування.

Суттєвою проблемою, яка не дозволяє в даний час затвердити нормативну потребу в коштах на охорону здоров'я є обмеженість ресурсів бюджетів всіх рівнів і неможливість забезпечення ними навіть найбільш невідкладних витрат лікувальних закладів.

Зокрема, обрахована по розробленому Міністерством охорони здоров'я України нормативу витрат на одного мешканця сума асигнувань на потреби галузі з одного боку явно недостатня, а з іншого значно перевищує реальні можливості бюджету щодо їх забезпечення. Це вимагає пошуку нетрадиційних шляхів вирішення цієї проблеми.

Проблемами обліку у бюджетній сфері займалися такі фахівці як: Н. І. Іванов, М. З. Грапп, Л. С. Кауцький, Є. П. Дедков, В. А. Голошапов, В. Якимов, З. У. Жутова, Ф. С. Михальчук, А. Г. Зверев, І. Н. Полевой, І. А. Андреев та інші. В останні роки опубліковані праці С. Я. Зубілевич, О. Шуляка, Т. П. Вахненко, Л. Д. Сафоновой, О. О. Чечуліної. Проте, недостатньо уваги приділяється застосуванню наукових методів при обґрунтуванні нормативів.

На нашу думку, необхідно при встановленні нормативів опиратись на наукові методи досліджень і за різними напрямками обраховувати реальні потреби з врахуванням регіональних особливостей. Метою даної публікації є розробка методики встановлення норми витрат на харчування хворого, що лікується в стаціонарі, для чого було побудовано в MS Excel набір харчових продуктів з врахуванням енергетичної цінності за віковими групами населення.

Актуальність даного дослідження посилюється тим, що класичними методами

(аналітичних перетворень) оптимізаційні задачі з великою кількістю невідомих (і відповідно рівнянь) вирішити неможливо. Застосування комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення дозволяють вирішити цю проблему. Так, за допомогою операційної системи Windows XP версія - Excel XP, процесор Athlon 2600 можливо вирішення задачі за допомогою близько 200 рівнянь.

Постановка та розв'язання оптимізаційних задач реалізуються з 40-х років ХХ сторіччя. Серед таких до однієї з перших належить робота Д.Стіглера [1]. Ним вперше здійснена спроба вирішити цю задачу математичним шляхом. У 1958 році С. Гасс [3] вирішив задачу Д. Стиглера симплексним методом. Продовжив дослідження даної проблематики і здійснив розрахунки симплексним методом А. Аганбегян [2] в НДІ праці. В 1970 році В.Я. Райціним [5] була вирішена задача дієти щодо харчового набору з заданими співвідношеннями невідомих, так званим "комплектним" методом. Для вирішення цієї задачі було введено різні обмеження, а саме щодо кількості наборів, видів продуктів тощо.

В сучасних умовах з метою регулювання мінімальної заробітної плати і встановлення, як вартісного так і кількісного розміру мінімального споживчого кошика доцільно продовжувати ці дослідження. Використання комп'ютерної техніки і відповідного програмного забезпечення дозволяє вирішити оптимізаційні задачі з великою кількістю невідомих відповідно до потреб.

За критерій оптимальності при побудові мінімального харчового набору доцільно брати найменші витрати на придбання харчових продуктів. При цьому слід враховувати, що ціна харчових продуктів не відповідає їх поживній цінності. Пов'язано це з тим, що поживна цінність продуктів визначається біологічними, а не економічними чинниками. Вміст у продуктах білків, жирів, вітамінів тощо, безпосередньо не залежить від витрат праці на них. Таким чином, розрахунок норм харчових продуктів у нормативних бюджетах зводиться до задачі лінійного програмування, математичне формулювання якої у канонічному виді таке: із n продуктів, кожний з яких містить m елементів, потрібно знайти комбінацію, у якій:

$$\sum_j x_j p_j = \min, \quad (1)$$

за умов:

$$1) \sum_j a_{ij} x_j = b_i - \text{для одних елементів};$$

$$\sum_j a_{ij} x_j \geq b_i - \text{для других};$$

$$\sum_j a_{ij} x_j \leq b_i - \text{для третіх};$$

$$2) B'_{m+s} \leq \sum_j K_{m+s,j}^{(n)} x_j \leq B''_{m+s}$$

$$3) x_j \geq 0.$$

де $i = 1, 2, \dots, m$; $j = 1, 2, \dots, n$; $s = 1, 2, \dots, S$.

x_j - кількість продукту j , що необхідно знайти, у наборі;

p_j - роздрібна ціна одиниці продукту j ;

a_{ij} - вміст елемента i в одиниці продукту j ;

b_i - норматив споживання елемента i ;

$K_{m+s,j}^{(n)}$ - коефіцієнт переведення продукту j у вихідну сировину;

B', B'' - нижня й верхня межа виробництва вихідної сировини.

В формулі кількість продуктів, нормативи, ціни й межі виробництва вихідної сировини подано векторами, а наявність в елементах поживної цінності на одиницю продукту - матрицею коефіцієнтів. Коефіцієнти переведення продуктів у вихідну сировину розглядаються як матриця $(K_{m+s,j}^{(n)})$ в якій стовпці (продукти) j кореспондують з відповідними рядками (групами продуктів) $m+s$.

Схематично матрицю $(K_{m+s,j}^{(n)})$ можна подати у табличній формі, де у кожному стовпці ненульовим буде один і лише один елемент, який знаходиться на перетині продукту й групи, до якої входить цей продукт.

Розглянута задача у матричних позначеннях буде мати наступний вид:

$$PX \rightarrow \min$$

при

1. $AX = B$ або $AX \geq B$ або $AX \leq B$;
2. $B' \leq K \leq B''$;
3. $X \geq 0$,

де X - вектор-рядок продуктів, що необхідно знайти;

P - вектор-рядок роздрібних цін;

B - вектор-стовпець нормативів;

B' і B'' - вектори-стовпці обмежень по ресурсах сировини;

A - матриця коефіцієнтів, що характеризують склад окремих елементів в одиниці різних продуктів;

K - матриця коефіцієнтів переведення продуктів у вихідну сировину.

У випадку, коли $B' \leq KX \leq B''$ розглядається тільки як фізіологічне обмеження, вектор B буде відбивати кількість (по вазі), у якому відповідна група продуктів повинна бути подана в раціоні. Матриця (K) у цьому випадку відобразить коефіцієнти переведення продуктів у групу по їх поживній цінності.

При вирішенні задачі дієти комплексним методом на регіональному рівні враховано, що кількість основних ненульових невідомих, які входять у рішення задач лінійного програмування, у загальному випадку не може бути більше за число обмежень, що поставлені в задачі. З метою урізноманітнення рішень задачі лінійного програмування було введено обмеження, у першу чергу, за тими невідомим x , що раніше мали нульове значення (типу $x_i > B_i$ або $B'_i \leq x_i \leq B''_i$ або $x_i = B_i$, де B_i - заздалегідь задане значення x). Слід зазначити, що результат від цієї операції є відчутним лише тоді, коли подібні обмеження вводяться по всім або по більшості невідомих. За цією умовою рішення задачі зводиться: якби були відомі заздалегідь усі або майже усі B_i , не потрібно було б вирішувати задачу. Усе це призводить до необхідності постановки іншої задачі, в якій замість обмежень за вагою до умов поряд із груповими обмеженнями вводяться співвідношення харчових продуктів. Істотного скорочення числа можливих варіантів рішень при цьому не відбувається.

Введення до умови заданих співвідношень здійснювалося шляхом заміни первинних невідомих їх лінійними комбінаціями («комплектами»). Підставою для подібного перетворення слугує наступне припущення: якщо існують лінійні комбінації

з n векторів, що задовольняють заданим умовам, то з комплектів цих векторів можна, як правило, скласти хоча б одну лінійну комбінацію, що задовольняє тим же умовам. У зв'язку з цим:

1) задано базиси векторів:

$$X_i(X_1, X_2, X_3, \dots, X_N);$$

2) введено лінійну залежність деяких із них і відображено один вектор через інший;

3) одержано нові вектори $X_i = (X_1, X_2, \dots, X_n)$, що буде мати вираз лінійної комбінації від будь якого з первинних векторів.

Кількість наборів, що входять у рішення, залежить від числа необхідних і можливих лінійних комбінацій невідомих. Чим їх більше, тим вище імовірність існування рішення і, як правило, критерій оптимальності відповідає його екстремальне значення (тобто нижче при мінімумі і вище при максимумі). Звичайно, число припустимих планів при рішенні задач комплексним методом є досить великим, у силу чого система рівнянь, до яких входять комплекти, виявляється спільною, тим більш, що в матрицю поряд із комплектами можуть бути включені й первинні невідомі.

При розробці методики розрахунку мінімальної заробітної плати на рівні регіону в дослідженнях було побудовано в MS Excel набір харчових продуктів з врахуванням енергетичної цінності за віковими групами населення. Крім того, ми вважаємо за доцільне перераховувати вартість цього набору не раз на рік (за поширеною практикою), а кожного місяця або, хоча б сезонно, тому що вартість продуктів харчування має сезонний характер, а харчова цінність продуктів і їх вартісний еквівалент не мають прямого зв'язку. Для цього використано цільову функцію оптимізації вартості:

Цільова функція $\rightarrow \min$

Задані обмеження щодо споживання білків, жирів та вуглеводів для працездатної людини (не менше) [6]:

Білок	87,1 гр.
Жир	98,4 гр.
Вуглеводи	388,1 гр.

Враховуючи той факт що їх сумарна калорійність при перерахунку буде еквівалентна добовій нормі в калоріях, а також необхідність планування різноманітного раціону при вирішенні цільової функції. було абстраговано від його добової норми. З врахуванням значень середніх цін на продукти харчування отримано мінімальний за вартістю добовий набір харчування для людини працездатного віку. При цьому добова вартість набору харчування за нашими підрахунками склала:

Цільова функція=2,635269

Отже, в розрахунку на місяць ця сума складе 81,84 грн.

В ході розрахунків нами отримано оптимальний набір продуктів харчування за регіональним вартісним критерієм на вересень 2004 року.

Враховуючи той факт, що при вирішенні задачі цукор було виключено з набору продуктів харчування, у модель введено обмеження щодо нього. Крім того продукти харчування були об'єднані у групи.

Оптимальний набір продуктів харчування для умов Кіровоградської області, визначений на основі вищезазначених методичних підходів наведено в таблиці 1

Таблиця 1 - Оптимальний набір продуктів харчування по групах продуктів за вартісним критерієм на вересень 2004 року

Група продуктів харчування	вид споживчої цінності продукту харчування	Середня ціна	Кількість і-го продукту	Місткість споживчої
----------------------------	--	--------------	-------------------------	---------------------

	Білки, грамів	Жири, грамів	Вуглеводи, грамів	одиниці і-го продукту харчування, грн.	харчування, г	цінності продукту харчування, кКал
Крупи	10,73	2,30	71,10	0,12	0,21	330,09
Бобові	22,65	1,65	56,1	0,17	0,37	316
Хлібобулочні вироби і макарони	7,56	1,72	53,42	0,36	0,13	247,62
Цукор, пісок	0	0	99,8	0,25	0	374
Крохмаль картопляний	0,1	0	79,6	0,22	0,146	299
Молоко та молокопродукти	8,98	13,23	9,51	0,71	0,02	194,52
М'ясо і м'ясні вироби	14,86	17,7	0,83	0,86	0,02	222
Риба і рибні вироби	16,24	11,45	0,76	1,10	0,02	171,03
Масло, олія та жири	1,68	80,47	0,86	0,56	0,11	734,4
Овочі (свіжі та консервовані)	1,82	2,71	6,81	0,61	0,01	58,15
Плоди, ягоди та плодів консерви	0,75	0	14,95	0,51	0,01	62,21

Отримана сума дозволяє лише забезпечити індивіда продуктами харчування. Отже, для прогнозування прожиткового мінімуму необхідно враховувати інші витрати. Це можливо двома шляхами: або аналогічно розрахувати промисловий набір та витрати на комунальні послуги, або скоригувати вартість продуктового набору за допомогою коефіцієнта, тобто застосувати метод Е. Енгеля [7].

Таким чином, запропонована методика дозволяє здійснювати варіанти розрахунків харчового набору при зміні цін в динаміці. Крім того, простота її використання робить можливим здійснення розрахунків для лікувальних закладів різного профілю, з врахуванням потреб дієти за медичними показниками.

При побудові обліку в закладах громадського харчування бюджетних установ, на нашу думку, основним завданням є контроль цільового характеру використання коштів та оптимізація використання ресурсів, чому і відповідає постановка і розв'язання даної задачі.

Список літератури

1. Stigler D. The Cost of Subsistence. – “Journal of Farm Economics” v. XXVII, May 1945, №2.
2. Аганбегян А., Белкин В. и др.. Применение математики и электронной техники в планировании. М., “Экономиздат”, 1961.
3. Гасс С. Линейное программирование. - М.: Физматгиз, 1961.
4. Гельман В.Я. Решение математических задач средствами Excel: Практикум. – Питер, 2003. – 240 с.
5. Курицкий Б.Я. Поиск оптимальных решений средствами Excel 7.0 – СПб.: BHV – Санкт – Петербург, 1997. – 384 с.
6. Подузов А.А., Кукушкин Д.К. Шкала эквивалентности как инструмент измерения уровня жизни // Проблемы прогнозирования. – М.: МАИК «Наука/Интерпериодика», 2000. - С.108-122.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000р. №656.
8. Райцин В.Я. Математические методы и модели планирования уровня жизни. - М.: “Экономика”, 1970. - 272 с.

В статті предложена методика оптимизации формирования сметы по статье питания в лечебно-профилактических заведениях в условиях ограниченного финансирования путем решения задачи оптимизации продуктового набора с использованием средств MS Excel XP

In the article the method of optimization of forming of budget on the article of feed in medical prophylactic establishments in the conditions of the limited financing by the decision of task of optimization of food set with the use of the MS Excel XP facilities is offered

Моделювання і оцінка інноваційної діяльності підприємств

У статті проведено аналіз проблем розвитку інноваційної діяльності, приведено економіко-математичну модель оцінки інноваційної діяльності.

інновація, інноваційна діяльність, математична модель, комплексна оцінка

Дослідження в галузі розвитку інноваційної діяльності сьогодні є нагальним питанням. Відсутність достатнього фінансування науково-дослідних робіт, інноваційна неграмотність підприємств, руйнація інфраструктури, створення наукомісткої продукції та відсутність схеми її впровадження на виробництві призвели до інноваційної відсталості економіки України і закріплює імпортозалежність національної економіки, а така ситуація є загрозою економічній безпеці держави.

Дослідженню інноваційного розвитку сьогодні приділяється багато уваги з боку закордонних і вітчизняних дослідників, серед яких можна виділити Ю.М. Бажала, Л.К. Безчасного, Д.М. Черваньова, О.О. Лапко, С.Й. Вовканича, М. І. Крупка, Д.І. Кокурина, В.І. Захарченка та інших.

У роботах цих авторів висвітлюються різноманітні проблеми визначення та формування ринків „науково-технічних розробок”, „інновацій”, „інноваційних технологій”, „наукоємної продукції” в машинобудуванні на внутрішньому і національному рівнях (конкуренція, технологічний розвиток, інвестиції у виробництво, вплив імпорту, державного регулювання, системи збуту, модернізація виробництва тощо). Але, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, залишається актуальним оцінювання інноваційної активності.

Метою публікації є визначення моделі оцінки інноваційної діяльності як сутності економічного розвитку.

Орієнтація на побудову повністю інноваційного суспільства повинна базуватися на пріоритетному використанні національних систем науки, освіти, їхній інтеграції та зміцненні зв'язків з виробництвом, вдосконалення всієї системи інноваційних циклів в Україні. Про це також свідчить такий факт. За станом на 2002 р. в країні інноваційну діяльність здійснювало лише кожне десяте підприємство, а частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва складала менше 7%. В той же час в економічно розвинених країнах перший показник досягав значення 70%, а другий - навіть 85-90%. Таке становище в країні, звичайно, склалося через недостатню увагу до проблем інноваційної діяльності.

Терміни „інновація” і „інноваційний процес” часто зустрічається в економічній літературі, присвяченій проблемам науково-технічного прогресу.

Загально відомо, що інновація – це нововведення, тобто впровадження нових форм організації праці й управління в систему підприємницької діяльності; це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності.

Основою інноваційного процесу є процес створення й освоєння нововведення, починається він з фундаментальних досліджень, спрямованих на отримання нових наукових знань і виявлення загальних закономірностей, необхідних для створення інновацій, та продовжується пошуковими і прикладними дослідженнями.

Інноваційний процес - це сукупність науково-технологічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації інновацій [3].

Інноваційний процес також розглядають як процес, що носить статистичний характер і характеризується рухом від створення і малої поширеності одиничного нововведення до повного насичення ринку [2].

Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують до 90% зростання ВВП промислово розвинутих країн світу. Фінансування НДДКР, продуктом якої є інновації (зокрема, у вигляді інтелектуальної промислової власності — винаходи, ноу-хау, промислові зразки ті ін.) в нашій країні є проблемою.

Середня ціна запатентованого винаходу на початковій стадії — до промислового використання — у Франції та Великобританії складає майже 7000 дол., в Німеччині — 17000 дол. В період промислового використання з позитивним ефектом запатентованих винаходів їх середня ціна коливається від 120 тис. дол. — в Західній Європі до 473 тис. дол. — в США [1].

Ми згодні з пропозиціями [4], що одним з напрямків у підвищенні інноваційного рівня виробництва в Україні може стати введення в господарський оборот інтелектуальної промислової власності, створеної національними заявниками, але це повинно бути підкріплено законодавчою базою.

Відзначимо, що важливим фактором сприяючим достойному фінансуванню та стимулюванню інноваційної діяльності є її оцінка.

Основний чинник, що заважає як плануванню досліджень, так і їх оцінюванню — це висока ступінь їх невизначеності. Наукові дослідження проводяться майже завжди з відхиленнями від початково наміченого напрямку, що викликано як суб'єктивними, так й об'єктивними причинами.

До інноваційної діяльності відносяться роботи по: розробці і впровадженню нового (модернізованого) виду продукції (праця конструкторів); розробці нового методу виробництва (праця технологів); створенню нового ринку товарів чи послуг (праця маркетологів); освоєнню нового джерела сировини і напівфабрикатів; організації і реорганізації структури управління (праця менеджерів); організації фінансової і комерційної діяльності; розробці нових програм для ЕОМ та ін.

Отже, визначення якості розвитку інноваційної діяльності через її оцінювання необхідно проводити від часткового до цілого.

Для обґрунтування принципів оцінки вважаємо за доцільне використати дискретну математичну модель [5, с. 323], в нашому випадку вона приймає вигляд:

$$\sum_{i=1}^n X_i = U, \quad (1)$$

де n — кількість фахівців (підрозділів, підприємств, галузей);

X_i — оцінка інноваційних розробок i -го фахівця (підрозділу, підприємства, галузі);

U — оцінка інноваційної діяльності підрозділу (підприємства, галузі, промисловості).

Тобто, якщо розглядати нижчий рівень, сума всіх (X_i) оцінок інноваційних пропозицій складає оцінку інноваційних розробок (U). Тоді $M = M(U)$ — множина

можливих виходів розробок. При визначенні реалістичних виходів (одного або множини) необхідно мати на увазі, що для кожної коаліції (комбінації різноманітного ступеня професіоналізму) існують переваги серед різноманітних можливих виходів, проте тільки деякі з них ефективні.

Оцінка інноваційної діяльності повинна враховувати специфічні особливості свого напрямку і бути комплексною.

Під комплексною оцінкою слід розуміти оцінку, яка: 1) характеризує результати діяльності з різних сторін: економічних, соціальних і технічних; 2) включає показники діяльності і показники результату; 3) об'єднує ознаки специфіки праці, одержаного результату і фахівця; 4) відбувається за комбінованими критеріями, тобто враховує критерії і суб'єктивні, і об'єктивні; 5) враховує творчий і нетворчий внесок; 6) вимірює результати діяльності колективу і трудового внеску фахівця; 7) застосовується для різноманітних і різнорідних видів інноваційної діяльності.

Оцінку інноваційної діяльності (O) в такому разі можна розглядати як сукупність оцінюючих показників (Π), і умовно виражати наступним чином:
$$O = \sum \Pi.$$

Отже, наведена модель дасть можливість врахувати тісний взаємозв'язок різних оціночних показників. На основі накопичення інформаційної бази показників стає можливим більш об'єктивне обґрунтування доцільності фінансування того чи іншого напрямку інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Баранов О.Г. Інноваційний процес як об'єкт державного регулювання// Актуальні проблеми економіки. - 2004.-№6.-С.172-178.
2. Малых С. Оценка инновационного продукта и интеллектуальной промышленной собственности// Економіст.- 2004.-№12.-С.54-55.
3. Медынский В. Г., Скамай Л. Г. Инновационное предпринимательство. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
4. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности.- М.: Экспресс-Бюро,1997.-С.271-274.
5. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным биологическим и экологическим задачам/Пер. с англ. А.М.Раппопорта, С.И.Травкина. Под ред. А.И.Теймана.- М.: Наука, 1986.-496с.

В статье проведен анализ проблем развития инновационной деятельности, приведена экономико-математическая модель оценки инновационной деятельности.

The problems of innovation work development are analyzed, the possible economico-mathematical evaluation of innovation work is offered in the article.

Форма бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва

Розглянуто сутність терміну «форма бухгалтерського обліку», підходи до класифікації форм бухгалтерського обліку. З'ясовано особливості нормативної регламентації та практичного використання спрощеної форми бухгалтерського обліку суб'єктами малого підприємництва, доведена її невідповідність сучасним умовам господарювання та чинному законодавству.

суб'єкт малого підприємництва, форма обліку, класифікація форм обліку, спрощена форма бухгалтерського обліку.

Проблема у загальному вигляді полягає у застосуванні спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва (СМП). Як відомо, в Україні розвиток малого підприємництва визнано одним із пріоритетних напрямків державної політики [1, 2]. Серед заходів, що передбачені з цією метою, до сфери бухгалтерського обліку відноситься запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [3]. Дослідження проблем, пов'язаних із застосуванням цієї системи [4], дозволило зробити висновок, що її елементи не утворюють єдиної дієвої системи, з одного боку, а з іншого – спрощене оподаткування та спрощені підходи до ведення обліку та, відповідно, складання фінансової звітності є окремими частинами спрощеної системи, що не пов'язані між собою і можуть розглядатись та застосовуватись окремо.

Необхідно відмітити, що питанням розвитку малого бізнесу та особливостям організації обліку на підприємствах цієї сфери приділялась значна увага. Зокрема, цю проблематику досліджували В. Сопко, В. Мосаковський, Ф. Бутинець, Д. Костюк, В. Мякота та інші. Особливостям застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для СМП також присвячено достатньо праць [5-7]. Однак, більшість з них висвітлює особливості застосування саме спрощеної системи оподаткування, яка реалізується через заміну сплати певного переліку податків, зборів та обов'язкових платежів сплатою єдиного податку. Актуальність напрямків дослідження зумовлюється також двома обставинами. По-перше, ст. 45 Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» [8] встановлено, що у 2005 році до набрання чинності Законом про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності платники єдиного податку сплачують страхові внески на загальнообов'язкове державне соціальне та пенсійне страхування у порядку та на умовах, визначених спеціальним законодавством з питань справляння таких внесків, тобто на загальних засадах. По-друге, тим що залишаються нерозглянутими питання, які стосуються вибору форми бухгалтерського обліку СМП. Зважаючи, що сутність бухгалтерського обліку, його методика втілюється в його формі, велике значення має пошук форм, відповідних сучасним умовам діяльності підприємств [9, с. 199]. Тому метою даної публікації є з'ясування можливості та доцільності застосування існуючої спрощеної форми бухгалтерського обліку СМП [10]. Відповідно до мети в статті поставлено такі завдання:

- уточнення сутності терміну «форма бухгалтерського обліку»;

- з'ясування сучасних підходів до класифікації форм бухгалтерського обліку;
- визначення особливостей спрощеної форми бухгалтерського обліку;
- прийняття рішення щодо доцільності використання СМП спрощеної форми бухгалтерського обліку.

Особливість сучасної регламентації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні полягає у її багаторівневості. Так, перший рівень, який представлено Законом № 996[11] та національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, формує лише концептуальні основи, напрямки та принципи, за якими має вестись облік. Другий рівень передбачає врахування галузевих особливостей діяльності підприємств, які узагальнюються у Методичних рекомендаціях з обліку, що сьогодні вже розроблені для промислових та сільськогосподарських підприємств, підприємств торгівлі та громадського харчування тощо. Однак, неможливість на теоретичному рівні врахувати всі умови господарювання кожного окремого підприємства зумовила необхідність третього рівня регламентації обліку. Саме на ньому облікова політика, сформована у відповідності до організаційних та технологічних особливостей суб'єкта господарювання, закріплюється в Наказі з облікової політики.

Формування облікової політики – достатньо складний процес, який передбачає розробку Робочого плану рахунків, визначення методів оцінки активів та зобов'язань, правил документообороту і технології обробки облікової інформації тощо. Проте, одним із першочергових питань є вибір форми бухгалтерського обліку.

Необхідно зазначити, що у фаховій навчальній літературі відсутня єдність щодо визначення змісту поняття «форма бухгалтерського обліку». Так, у західних навчальних та інших фахових виданнях з бухгалтерського обліку, як правило, мова йде про італійську, англійську, німецьку, французьку, американську і комбіновану форми. При цьому зазначається, що поняття “форма бухгалтерського обліку” мало сенс в основному при ручній техніці його ведення або при використанні простих обчислювальних та записуючих пристроїв. В епоху масового застосування для обробки економічної інформації комп'ютерної техніки воно застаріло і має лише історичну цінність. З цим твердженням не можна погодитись хоча б тому, що ті чи інші елементи різних форм бухгалтерського обліку використовуються і зараз, особливо на невеликих підприємствах з обмеженою кількістю рахунків і реєстрів бухгалтерського обліку(сфера малого бізнесу). Крім того, вони присутні й у сучасних системах бухгалтерського обліку, що базуються на використанні комп'ютерної техніки.

У найбільш розповсюджених вітчизняних підручниках з теорії бухгалтерського обліку(табл. 1) більш поширеним є розуміння форми бухгалтерського обліку як сукупності облікових реєстрів.

Аналіз наведених підходів дозволяє стверджувати, що, по-перше, при визначенні сутності форми бухгалтерського обліку використовують різні терміни, як-то «форма обліку», «форма бухгалтерського обліку», «форма ведення бухгалтерського обліку» і «форма організації бухгалтерського обліку». З нашого погляду, перші три терміни використовуються авторами як синоніми. Застосування у цьому зв'язку останнього терміну є спірним. На нашу думку, форма організації бухгалтерського обліку більш пов'язана з питаннями поділу і кооперації облікової праці. По-друге, існують три підходи до розуміння сутності форми обліку: у першому випадку вона розглядається лише як сукупність реєстрів (№ 4, 6, 9, 10), у другому – її зміст доповнюється також обліковими процедурами, способами та методами, що дозволяють ці реєстри складати (№ 1-3), а у третьому – форма ототожнюється з бухгалтерськими записами (№ 7) або бухгалтерською процедурою (№ 8). Другий підхід, на нашу думку, є найбільш виваженим.

Таблиця 1 – Підходи до визначення терміну «форма обліку»

№	Термін	Визначення	Автор
1.	Форма бухгалтерського обліку	- певна система реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад... та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних.	Закон № 996 [ст. 8, п. 5]
2.	Форма ведення бухгалтерського обліку	- поєднання хронологічного та систематичного обліку, певні форми зв'язку між обліковими реєстрами, спосіб і техніка облікових записів.	Бутинець Ф. Ф. [12, с. 374]
		- склад, структура і порядок формування облікових реєстрів, що визначається характером і масштабом діяльності, потребами управління, обсягом інформації, що обробляється, наявними коштами, що дозволили б автоматизувати облік тощо.	Бутинець Ф. Ф. [12, с. 376]
		- сукупність облікових реєстрів, які використовуються в певній послідовності та взаємодії для ведення обліку, застосовуючи принцип подвійного запису.	Бутинець Ф. Ф. [12, с. 374]
3.	Форма бухгалтерського обліку	- система взаємозв'язаних облікових реєстрів та способів відображення в них фактів господарської діяльності.	Валуєв Б. І. [9, с. 199]
4.	Форма обліку	- система взаємозв'язку встановлених облікових реєстрів певної форми і змісту, призначених для відображення наявності і руху засобів підприємства, джерел їх утворення та процесів господарської діяльності, а також способи запису операцій в облікових реєстрах.	Кужельний М. В., Лінник В. Г. [13, с. 265]
5.	Форма бухгалтерського обліку	- бухгалтерські записи, що логічно зв'язують реєстри між собою.	Палій В. Ф., Соколов Я. В. [14, с. 200]
		- бухгалтерська процедура, що передбачає запис у реєстри даних з первинних документів (чи інших носіїв) з метою узагальнення й одержання звітності.	Палій В. Ф., Соколов Я. В. [14, с. 200]
		- сукупність бухгалтерських реєстрів, зв'язок між якими (порядок і послідовність запису) заданий їх призначенням, побудовою і змістом.	Палій В. Ф., Соколов Я. В. [14, с. 200]
6.	Форма організації бухгалтерського обліку	- це певна система взаємопов'язаних облікових реєстрів (хронологічних та систематичних) встановленої форми і змісту для здійснення обліку наявності та руху засобів, зміни правових відносин та процесів господарської діяльності, а також способів і технічних засобів запису операцій у реєстрах.	Сопко В. В. [15, ст. 8, п. 5]

Вимоги до форми обліку впливають з особливостей організації бухгалтерського обліку підприємства. Вибір форми і застосування її окремих елементів залежать від типу підприємства, обсягу господарської документації, організації бухгалтерського обліку, наявної комп'ютерної техніки і кваліфікації облікових працівників.

Ознаками форм бухгалтерського обліку є:

- наявність певної системи реєстрів хронологічного та системного (аналітичного та синтетичного) обліку;
- форма і зміст облікових реєстрів (окремі листки, книги, машинограми) з відповідними реквізитами, їх розміщення;
- взаємозв'язок окремих реєстрів;
- способи та технічні засоби запису господарських операцій у відповідні реєстри (ручним, за допомогою технічних засобів тощо).

Форма бухгалтерського обліку має забезпечити:

- щоденний облік у хронологічному та системному порядку всіх здійснюваних господарських операцій;
- максимальну економність витрат на ведення бухгалтерського обліку;
- найбільш раціональний розподіл між обліковими працівниками комплексу облікових робіт;
- оперативний контроль за рухом та наявністю майна, розрахунків, затрат, фінансових результатів тощо;
- оперативне одержання відомостей про діяльність підприємства, його підрозділів та їх результативність;
- широке використання технічних засобів;
- забезпечення функцій інформаційної системи [15].

Форма обліку визначає зв'язок між обліковими регістрами. Теоретично усі форми рівноправні, тобто кожна з них має єдину структуру, що включає наступні компоненти:

- тип запису (проста чи подвійна);
- послідовність запису (хронологічний або систематичний);
- узагальненість запису (синтетичний і аналітичний облік, тобто число рівнів, на яких узагальнюються облікові дані);
- повнота запису.

Ці компоненти тією чи іншою мірою притаманні кожній формі. Зокрема, кожна форма обліку повинна включати: подвійний запис; хронологічний і систематичний запис одночасно; число рівнів узагальнення облікових даних; запис фактів господарської діяльності, що вже відбулись або ще очікуються [14].

До сучасних форм обліку висувається ряд вимог. Форми обліку повинні:

- забезпечувати повноту і реальність відображення в облікових регістрах всього кругообороту засобів, оперативний і поточний контроль за виконанням завдань, ефективним використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів на кожному конкретному підприємстві;
- бути економічними. Витрати праці на збір, обробку та передачу інформації досить великі, що примушує знаходити шляхи, способи і засоби максимального їх зниження, одночасно підвищуючи оперативність та якість обліку;
- максимально відповідати потребам звітної інформації. В регістрах необхідно мати таке групування записів, яке б дозволяло одержати всі звітні показники, не

застосовуючи вибірку та не звертаючись безпосередньо до первинних документів;

- забезпечувати правильне поєднання синтетичного та аналітичного обліку. В організації аналітичного обліку є великі можливості для подальшого удосконалення форм обліку та спрощення бухгалтерського обліку взагалі;

- забезпечувати своєчасне відображення в обліку господарських операцій та складання звітності, що підвищує корисність бухгалтерського обліку, дозволяє своєчасно повідомляти про хід виконання поточних планів та покращує управління підприємством;

- найбільш повно задовольняти вимоги економічного аналізу господарської діяльності підприємства. Важливим джерелом аналізу є дані бухгалтерського обліку. Форми обліку повинні будуватися таким чином, щоб в процесі поточного обліку можна було групувати і систематизувати матеріал відповідно до потреб аналізу [12].

Історія розвитку форм бухгалтерського обліку вказує на те, що їх вдосконалення відбувалось шляхом розчленування хронологічного і систематичного записів, відокремлення синтетичного обліку від аналітичного, переходу від щоденних записів в регістри синтетичного обліку до запису підсумкових даних аналітичного обліку один раз в місяць [16, с. 150]. Однак, у фаховій пресі відсутня єдність щодо класифікації та відокремлення форм обліку як з історичної точки зору, так і відносно сучасних умов господарювання [9, 12-16]. Найбільш обґрунтована класифікація форм обліку, з нашої точки зору, належить Палію В. Ф. та Соколову Я. В., які відокремлюють дванадцять форм, що класифікуються за чотирма ознаками:

- 1) за видом техніки, що використовується;
- 2) за логісмографічністю;
- 3) за кількістю регістрів хронологічного запису;
- 4) за способом ведення подвійного запису.

Перша ознака зумовлює розподіл усіх форм на ручні (Р) і машинні (М). Друга припускає виділення однокрокових ($L=1$) форм, що поєднують синтетичний і аналітичний облік; двокрокових ($L=2$), що розмежовують синтетичний запис на аналітичний і синтетичний облік, і багатокрокових ($L=\infty$), що припускають складний ієрархічний розподіл. Третя підстава припускає виділення синоптичних (описових) форм (С), що відокремлюють хронологічний і систематичний запис, і синхроністичних, що поєднують ці два види запису в єдиному регістрі. У синхроністичних формах $C=0$, у синоптичних С приймає значення числа регістрів хронологічного запису. Четверта ознака пов'язана з організацією подвійного запису. У цьому зв'язку виділяються паралельні ($d \parallel k$) форми, що організують реєстрацію фактів господарської діяльності по дебету і кредиту; ортогональні (dXk), що дозволяють зареєструвати факт одночасно по дебету і кредиту; комбіновані ($d^{\wedge}k$), що включають паралельно-синхроністичні форми; однобічні форми; і нарешті, паралельно-ортогональні. Загальна класифікація форм представлена в табл. 2 [14, С. 203].

Таблиця 2 - Класифікація форм бухгалтерського обліку

№ п.	Назва форми	Рік опису	Автор опису	Класифікаційні ознаки			
				1	2	3	4
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Староіталійська	1494	Л. Пачолі	P	L = 1	C = 1	d ^ k
2	Французська	1685	М. де ля Порт	P	L = 2	C = 5	d ^ k
3	Новоіталійська	1688	Ф. Гаратті	P	L = 2	C = 1	d ^ k
4	Німецька	1774	Ф. Гельвіг	P	L = 2	C = 2	d ^ k
5	Американська	1802	Э. Дегранж	P	L = 2	C = 0	d ^ k
6	Російська	1870	Ф. В. Езерський	P	L = 1	C = 0	d ^ k
7	Логисмографія	1873	Дж. Чербоні	P	L = ∞	C = 0	d ^ k
8	Шахова	1889	Д. Россі	P	L = 2	C = 0	d X k
9	Інтегральна	1914	Ж. П. Дюмарше	P	L = 2	C = 0	d ^ k
10	Меморіально-ордерна	1926	Н. В. Юшманов	P	L = 2	C = 1	d ^
11	Журнально-ордерна	1952	І. С. Резниченко	P	L = 2	C = 0	d ^ k
12	Таблично-перфокарткова	1955	В. І. Ісаков	M	L = ∞	C = 1	d ^ k

Ми не поділяємо думку деяких авторів [16, с. 151] стосовно того, що в основі наведеної класифікації форм бухгалтерського обліку лежать різні принципи: назва країн, назва реєстрів, назва носив інформації, спосіб одержання реєстрів, назва виду електронних машин і інші. Ми вважаємо, що перелічені ознаки покладено в основу назви форм обліку, що не впливає на їх зміст. У зв'язку з цим, ми погоджуємось з тезою, що розвиток форм обліку передбачає послідовне перетворення її первісної структури, яка була ярко виражена в староіталійській формі. Всі наступні форми були її логічним перетворенням [14, с. 202].

Більшість фахівців вважають, що в сучасних умовах господарювання застосовуються наступні форми обліку:

- журнально-ордерна;
- меморіально-ордерна;
- Журнал-Головна(спрощена);
- комп'ютерна.

Суб'єкти господарювання, а відповідно і СМП, самостійно обирають форму обліку. Однак, в межах застосування спрощеної системи бухгалтерського обліку передбачено застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку. З цією метою розроблені Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [17], призначені для ведення реєстрів бухгалтерського обліку юридичними особами - суб'єктами підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності (крім банків) з ознаками малих підприємств, а також юридичними особами (крім бюджетних установ), що не займаються підприємницькою (комерційною) діяльністю. Вони спрямовані на систематизацію в реєстрах бухгалтерського обліку методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань і факти фінансово-господарської діяльності малих підприємств для накопичення даних і складання фінансової звітності.

Узагальнення інформації про господарські операції малі підприємства можуть здійснюватися за простою і спрощеною формою бухгалтерського обліку, реєстри яких побудовані на застосуванні Спрощеного Плану рахунків [18].

Проста форма бухгалтерського обліку застосовується малими підприємствами з незначним документооборотом (кількістю господарських операцій), що здійснюють діяльність з виконання нематеріаломістких робіт і послуг, тобто такі, предметом діяльності яких не є виробництво готової продукції. Незначний документооборот на таких підприємствах - наслідок обмеженої кількості господарських операцій, невеликої (до 10 чол.) чисельності працюючих. Порядок використання простої форми бухгалтерського обліку подано рис. 1.

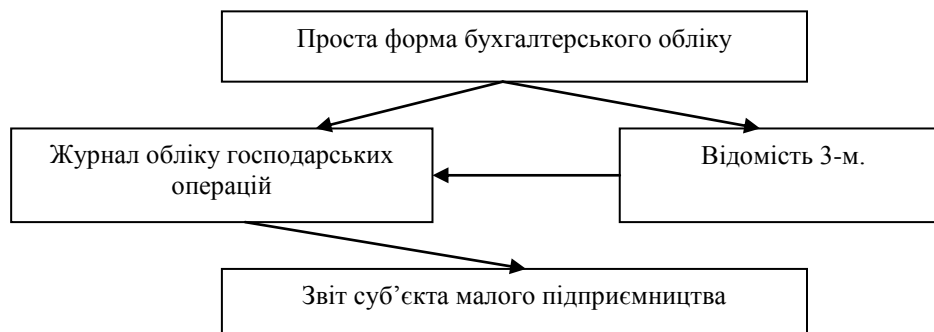


Рисунок 1 – Проста форма обліку

Спрощена форма бухгалтерського обліку, що рекомендована для малих підприємств з більшим обсягом документообороту, чисельністю працюючих, обсягом реалізації, що займаються виробництвом готової продукції, виконанням матеріаломістких робіт і послуг. Порядок використання спрощеної форми бухгалтерського обліку подано рис. 2.

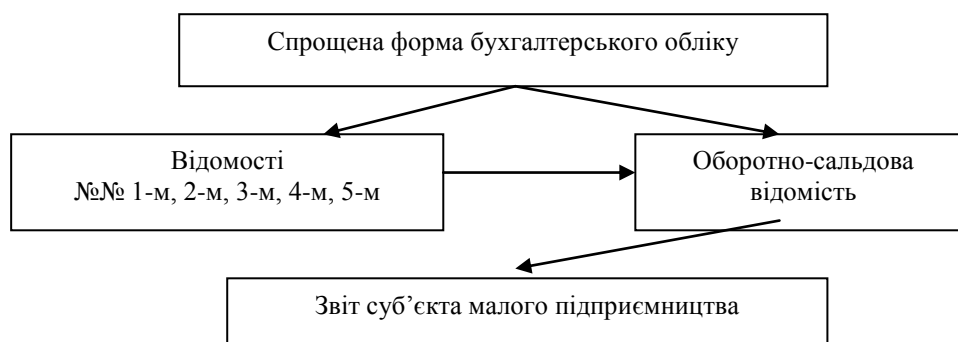


Рисунок 1 – Спрощена форма обліку

Аналіз практики ведення бухгалтерського обліку на підприємствах - СМП Кіровоградського регіону свідчить про невідповідність запропонованих елементів спрощеної системи бухгалтерського обліку (спрощений План рахунків, спрощені регістри, спрощена звітність) як вимогам один одного, так і умовам господарювання та ведення обліку. Ці обставини дозволяють зробити висновок про те, що використання спрощеної форми бухгалтерського обліку в Україні реалізовано лише формально, оскільки запропонована система не є дієвою. Підтверджує цей висновок і той факт, що у поліграфічних підприємствах регіону відсутні у продажу бланки, затверджені Методичними рекомендаціями № 422[17]. Така ситуація зумовлена відсутністю попиту. Оскільки підприємствам, що стосується і СМП, надано право самостійно обирати форму обліку і при цьому використовувати не тільки затверджені форми, але й розробляти власні, то на практиці СМП або застосовують журнально-ордерну чи комп'ютерну форми обліку у скороченому варіанті, або розробляють власні форми облікових регістрів та технології обробки інформації.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- існує декілька підходів до розуміння сутності форми обліку: у першому випадку вона розглядається лише як сукупність реєстрів, у другому, який є найбільш виваженим, її зміст доповнюється також обліковими процедурами, способами та методами, що дозволяють ці реєстри скласти, а у третьому – форма ототожнюється з бухгалтерськими записами або бухгалтерською процедурою;
- найбільш обґрунтована класифікація форм обліку з історичної точки зору належить Палію В. Ф. та Соколову Я. В., які відокремлюють дванадцять форм, що класифікуються за чотирма ознаками: за видом техніки, що використовується, за логісмографічністю, за кількістю реєстрів хронологічного запису, за способом ведення подвійного запису;
- в сучасних умовах господарювання застосовуються журнально-ордерна, меморіально-ордерна, Журнал-Головна (спрощена) і комп'ютерна форми обліку;
- використання спрощеної форми бухгалтерського обліку в Україні реалізовано лише формально, тому на практиці СМП або застосовують журнально-ордерну чи комп'ютерну форми обліку у скороченому варіанті, або розробляють власні форми облікових реєстрів та обробки інформації.

Список літератури

1. Закон України «Про державну підтримку суб'єктів малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063.
2. Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12.05.98 р. N 456/98.
3. Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» в редакції Указу від 28 червня 1999 р. N 746/99.
4. Смірнова І. В. Проблеми застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності СМП / Наукові праці КДТУ: Економічні науки. – Вип. 6. Част II. – 2004. – 572 с.
5. Габрук О. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: економічна мотивація її застосування на підприємстві / Бухгалтерський облік і аудит. - № 11. – 20004. – С. 50-54.
6. Кононенко О. «Перехідні проблеми» платників єдиного податку / Бухгалтерський тиждень. - № 16. – 22.04.02 р.
7. Батищева Н., Мізюк В. Обираємо систему оподаткування / Все про бухоблік. - №107. – 17.11.2000.
8. Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» від 35.12.04 р. № 2285 - IV
9. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. Посібник / за ред. Проф. Б. І. Валуєва. – Одеса: ОДЕУ; «Принт Майстер», 2001.- 256 с.
10. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухобліку малими підприємствами, затверджені наказом Мінфіну України від 25.06.03 № 422.
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» від 16.07.99 р. № 996
12. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
13. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підруч. – К: КНЕУ, 2001. – 334 с.
14. Палій В. Ф., Соколов Я. В. Теорія бухгалтерського обліку. – М.: Фінанси і статистика, 1988. – 280с.
15. Сопко В. В., Сопко О. В. Бухгалтерський облік: Основи теорії та концептуальні засади побудови: Навч.-метод. посібник. – К.: Товариство «Знання» України, 2002. – 231 с.
16. Пушкар М. С., Журавель Г. П., Литвин Ю. Я., Мельник В. Г. Бухгалтерський облік: основи методології та організації. – Тернопіль, 1997. – 266 с.
17. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухобліку малими підприємствами, затверджені наказом Мінфіну України від 25.06.03 № 422.
18. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 19 квітня 2001 року № 186.

Рассмотрена сущность термина «форма бухгалтерского учёта», изучены подходы к классификации форм бухгалтерского учета. Исследованы особенности нормативной регламентации и практического использования упрощенной формы бухгалтерского учёта субъектами малого предпринимательства, доказано её несоответствие современным условиям хозяйствования и действующего законодательства

Essence of term is considered «form of accounting», approaches to classification forms of accounting. The features of normative regulation and practical use of the simplified form of accounting by small business entities are found out, its disparity led to the modern terms of menage and active law.

Дослідження впливу факторів задоволеності працею на рівень безробіття

В статті приведені результати дослідження головних факторів, що складають суть поняття «задоволеність працею» робітників промислових підприємств. Встановлено, що задоволеність працею значною мірою впливає на плинність кадрів. В роботі визначені конкретні оцінки різних груп факторів задоволеності працею для ряду промислових підприємств м. Кіровограда, які можуть бути використані роботодавцями при доборі кадрів і організації праці на підприємстві.
безробіття, зайнятість, праця, задоволеність, фактори, оцінка.

Однією із головних проблем, що вже давно стоїть перед українським суспільством, є зайнятість населення. В своєму передвиборчому Плані дій «Десять кроків назустріч людям» В. Ющенко першим кроком вказав подолання безробіття.

Станом на кінець 2003 року в державній службі зайнятості було зареєстровано 1003,7 тис. безробітних, а на кінець вересня 2004 року - 914 тис. безробітних. Чисельність громадян, які одержали роботу за направленням центрів зайнятості протягом 9 місяців 2004 року, становила 780,1 тис. чоловік. За даними Держкомстату рівень зареєстрованого безробіття на 1 жовтня 2004 р. складав 3,3%. Це був найнижчий показник зареєстрованого безробіття за період з 1998 р.

Як показують приведені дані, незважаючи на велику кількість працевлаштованих службою зайнятості, рівень зареєстрованого безробіття в Україні зменшується дуже повільно. Це пов'язано з двома причинами. По-перше, до служб зайнятості звертаються нові люди: випускники шкіл, середніх та вищих навчальних закладів, ті що втратили роботу недавно, або давно, але зневірилися в можливості самостійно знайти роботу. По друге, велику кількість звернень до служби зайнятості складають звернення людей, які вже працевлаштовувались, але робота їх не задовольнила, або вони не задовольнили роботодавця. На обліку в службах зайнятості є такі, що працевлаштовувалися 2-3 рази, і знову стали безробітними.

Як вважають 76,9% фахівців регіональних центрів зайнятості, опитаних експертами Українського центра економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова, однією з головних причин безробіття в Україні є низький рівень заробітної плати [1]. Це підтверджує дуже розповсюджену думку, що основним фактором ефективної роботи є гроші: чим більше одержує людина, тим краще вона працює. Таке переконання не є вірним, тому що, якщо в людини домінує, приміром, потреба в близьких відносинах або потреба в самореалізації, то вона зволіє грошам місце, де зможе задовольнити цю потребу.

Згідно з теорією Маслоу фізіологічні потреби є основними для людини, вони вимагають свого задоволення в першу чергу [4]. Після задоволення фізіологічних потреб на перший план виходить потреба в безпеці. Наступна потреба - потреба в духовній близькості й любові. Задоволення її вимагає від людини встановлення товариських взаємин і визначення свого місця в групі. Задоволення цих потреб висуває потреби в повазі й самоповазі. Часто важливими для людини є саме ці потреби, їй

необхідно почувати власну значимість, підтверджувану визнанням оточення. Завершується ієрархія потреб Маслоу потребами людини реалізувати себе.

У міру того, як частково задовольняються потреби на одному рівні, постають потреби наступного рівня, але мотивуючими є тільки ті стимули, які задовольняють домінуючу потребу.

Таким чином, вирішення проблеми безробіття в значній мірі потребує вирішення питань задоволеності працівників працею, що пропонують роботодавці. На жаль цій проблемі в Україні практично не приділяється уваги ні практиками ні науковцями. Тому дане дослідження можна вважати першими кроками в розв'язанні питань впливу задоволеності працею на рівень безробіття в Україні.

Результати, досягнуті людьми в процесі роботи, залежать не тільки від знань, навичок і здібностей цих людей. Ефективна діяльність людини можлива лише при наявності в працівників відповідної мотивації, тобто бажання працювати. Позитивна мотивація активує здатності людини, звільняє його потенціал, негативна мотивація гальмує прояв здібностей, перешкоджає досягненню цілей діяльності.

Метою даного дослідження було з'ясувати, які фактори обумовлюють відносно високий рівень задоволеності роботою на підприємстві і як впливають зміни на ринку праці на оцінку роботи.

Стаття базується на даних обстеження шести промислових підприємств м. Кіровограда (2002-2004 роки).

В процесі дослідження були виявлені чотири групи факторів відношення робітників до праці: 1) змісту й організації праці; 2) умов і оплати праці; 3) режиму праці і відпочинку; 4) взаємовідносин у трудовому колективі (табл.1).

Таблиця 1 - Матриця факторних навантажень задоволеності працею

	Факторні навантаження після обертання факторів			
	1	2	3	4
Робота в цілому	0,414	0,289		0,231
Зміст праці	0,665	0,122	0,191	0,121
Організація праці	0,673	0,187		0,104
Напруженість праці	0,687	0,078		0,092
Тривалість робочого дня	0,214	0,118	0,678	
Об'єм роботи	0,464	0,128	0,389	
Кількість вихідних днів	0,132	0,134	0,768	
Час початку й закінчення зміни			0,672	0,305
Тривалість обідньої перерви		0,105	0,153	0,311
Розмір оплати праці	0,280	0,686	0,139	0,097
Механізація праці		0,765		0,089
Санітарно-гігієнічні умови	0,211	0,589		0,210
Взаємини з керівництвом	0,234	0,253	0,093	0,743
Взаємини з товаришами по роботі	0,112		0,143	0,675
Задоволення побутових потреб	0,111	0,653	0,121	0,258
Умови праці в цілому	0,322	0,685	0,112	0,346

У першій групі факторів (18,1%) найбільш значимі оцінки одержали показники напруженості праці, змісту праці, організації праці, об'єму виконуваної роботи. У

другій групі (16,2%) найбільш значимими виявились показники механізації праці, санітарно-гігієнічних умов праці, умов праці в цілому, задоволення побутових потреб на підприємстві, оплата праці. У третій групі (15,1%) найбільш значимі оцінки одержали кількість вихідних днів, тривалість робочого тижня, час початку й закінчення зміни. У четвертій групі факторів (9,2%) найбільш вагомими визначені відносини з товаришами по роботі й взаємовідносини з керівництвом. Виділені фактори враховують 58,6% сумарної дисперсії оцінок.

Ще більше пояснююча "сила" (65,3% дисперсії) факторної матриці оцінок виробничої ситуації й задоволеності роботою встановлена на одному із приватних підприємств в 2003 р. До обертання факторів виділявся відносно потужний генеральний фактор (35,6%) з позитивними значеннями всіх досліджуваних взаємозв'язків, а три інші фактори були приблизно рівними по "силі", біполярними й інтерпретувалися із працею. Після обертання (табл. 2), всі фактори піддаються змістовній інтерпретації, а їх пояснююча "сила" рівномірно убаває (1 – 22,4%, 2 – 16,9%, 3 – 14,8%, 4 – 11,2%).

Таблиця 2 - Матриця факторних навантажень задоволеності працею на приватному підприємстві

	Факторні навантаження після обертання факторів			
	1	2	3	4
Розмір заробітку	0,274		0,706	0,103
Об'єм роботи	0,583	0,112	0,508	-0,100
Напруженість праці	0,601	0,160	0,460	0,092
Організація праці	0,807	0,265		
Зміст праці	0,766	0,162		0,105
Санітарно-гігієнічні умови		0,865		
Режим праці й робочого часу		0,273	0,721	0,195
Взаємини з керівництвом	0,655	0,162		0,537
Взаємини з колегами по роботі			0,177	0,901
Умови праці в цілому	0,285	0,678	0,399	0,155
Умови побуту	0,341	0,801	0,139	
Робота в цілому	0,468	0,350	0,174	0,252

Перший фактор описує зміст і організацію праці. У ньому найбільш значимі оцінки організації праці, змісту праці, напруженості праці, об'єму виконуваної роботи. Однак у цей фактор "увійшла" і оцінка задоволеності взаєминами з керівництвом. Другий фактор - умови праці. Оцінка задоволеності величиною зарплати разом з оцінкою режиму праці й відпочинку "перейшла" у третій фактор. Четвертий фактор - взаємини в трудовому колективі.

Зіставлення цих двох факторних матриць для робітників промислових підприємств показує, що найбільш інформативними є фактори, що включають оцінки змісту й умов праці. Оцінка величини заробітку не є визначальною для задоволеності роботою на підприємстві (у такому разі обидві оцінки виділилися б в окремий фактор). Значимість оцінки заробітку у факторній матриці навіть знижується (оцінка в другій матриці перемістилася із другого в третій фактор). Підсилилася значимість оцінок режиму праці й відпочинку, взаємин на підприємстві.

На задоволеність роботою на підприємстві істотний вплив має і такий фактор, як страх втрати роботи, який став невід'ємним елементом повсякденного життя більшості громадян і поряд з іншими видами соціального страху (перед криміналізацією

суспільства, зниженням рівня життя, зубожінням і т.п.) підсилює загальний стан занепокоєння, тривоги людей. Дані обстеження промислових підприємств Кіровограда в 2000-2001 р.р. показали, що 64,2% керівників вважали страх втрати роботи найбільш ефективним способом підвищення продуктивності праці робітників. Зниження гарантій зайнятості й масові звільнення робітників в попередні роки породили атмосферу невпевненості й занепокоєння. Страх втратити роботу був властивий 34,6% чоловіків та 43% жінок. Дослідження Держкомстату, проведені в 2002 році спільно з фахівцями з Міжнародної організації праці й Програми розвитку ООН, показали, що в Україні тільки 28% людей більш-менш упевнені, що залишаться на своєму робочому місці хоча б протягом найближчих 12 місяців [3]. Інші щодня ходять під дамокловим мечем "звільненого".

Необхідно виявити, як впливає страх втрати роботи на відношення до роботи. Для абсолютної більшості зайнятих праця являє собою насамперед засіб виживання. Мотив заробляння грошей істотно переважає серед інших мотивів праці. Тому страх втрати роботи - це страх перед втратою джерел засобів існування. Однак для робітників важливе значення мають зміст і умови праці, налагоджені міжособистісні взаємини та взаємини з керівництвом.

Вплив страху втрати роботи на різні сторони трудового поведіння було вивчено шляхом зіставлення двох груп працівників приватних підприємств: що мають і не мають почуття страху втрати роботи на підприємстві. Соціально-демографічні характеристики (вік, стаж роботи на підприємстві, кваліфікація, освіта, родинний стан) робочих цих груп не мають істотних розходжень. Багато в чому це пояснюється високим рівнем соціальної однорідності складу робітників на приватних підприємствах, що є, у свою чергу, наслідком кадрової політики менеджменту (відбір найбільш кваліфікованих працівників). Відсутність зв'язку між страхом втратити роботу й соціально-демографічними характеристиками є особливістю нинішнього контингенту робітників на приватних підприємствах. Разом з тим, було б невірно не співвідносити страх втрати роботи із соціально-демографічними характеристиками. Дані опитування зайнятого населення Кіровограда в 2000 році свідчать про статистично значимі зв'язки між страхом втрати роботи й соціально-демографічними характеристиками працюючих городян. Молодий вік і наявність вищої освіти сприяють зниженню страху втрати роботи. При цьому в Кіровограді молоді люди (16-29 років) становлять майже третину, а жінки із середньою спеціальною і вищою освітою 43,6% безробітних. На наш погляд, страх втрати роботи у вербальних оцінках респондентів зв'язується скоріше не з реальною ситуацією на ринку праці, а з оцінкою своїх потенційних можливостей, сприйняттям зовнішньої ситуації. У силу соціально-психологічних особливостей молодого віку (життєвого оптимізму й підвищеної мобільності), а також упевненості у своїх силах, втрата роботи на підприємстві для таких груп не так значима, як для літніх працівників та працівників з нижчою освітою. Дослідження 2000–2002 р.р. не виявили статистично значимих зв'язків між страхом втратити роботу й показниками відносини до праці, але з'ясувалось, що при цьому страх в деякій мірі сприяє закріпленню робітників на підприємстві, різко знижує потенційну плінність, знижує рівень вимог до умов праці. Наприклад, на приватному швейному підприємстві тільки одиниці із числа маючих страх втратити роботу, збиралися піти з підприємства найближчим часом. Серед тих, що не мають страху, число маючих наміри піти з підприємства істотно вище (53% проти 23%). Під впливом страху втратити роботу актуалізується питання про гарантії зайнятості. На приватному швейному підприємстві питома вага гарантії зайнятості в загальній структурі цінностей праці у тих, що мають почуття страху втратити роботу, майже у два рази вище, ніж у тих, що не мають такого страху.

Страх втрати роботи впливає на підвищення рівня задоволеності практично всіма елементами виробничої ситуації (табл. 3).

Страх втратити роботу відбивається не тільки в завищених оцінках задоволеності елементами виробничої ситуації й роботою на підприємстві в цілому, але й в зниженні критичності й вимогливості до поліпшення умов праці й побуту на підприємстві. Зокрема, незважаючи на те, що величина зарплати у тих, що бояться втратити роботу, трохи нижче, на актуальність даної проблеми вказали 54%, а серед тих, хто не має страху втратити роботу - 72%. Таким чином, цінність самої роботи "придушує" домагання збільшення зарплати й поліпшення умов праці.

Таблиця 3 - Задоволеність різними елементами виробничої ситуації у робітників залежно від почуття страху втратити роботу, десятибальна шкала, 2002,2004 р.р, 182 чол.

Елементи виробничої ситуації	Бояться втратити роботу		Не бояться втратити роботу	
	2002 р.	2004 р.	2002 р.	2004 р.
Об'єм виконуваної роботи	7,42	7,01	7,21	7,06
Організація праці	7,12	6,54	6,84	6,49
Зміст праці	7,31	6,33	6,52	6,78
Санітарно-гігієнічні умови праці	4,56	4,52	4,21	5,14
Взаємини з керівництвом	8,22	8,03	7,53	7,12
Взаємини з колегами по роботі	9,25	8,66	8,45	8,76
Умови побуту на підприємстві	7,23	6,12	5,24	5,02
Умови праці в цілому	7,21	6,76	6,54	6,48
Загальна задоволеність роботою	7,48	6,79	6,34	6,21

В 2003-2004 р.р. ситуація на ринку праці в Україні змінилась. Рівень зайнятості зріс, зросла кількість вакантних робочих місць, що зареєстровані в службі зайнятості. За даними Держкомстату цей показник наприкінці 2003 року становив 138,8 тис., а у вересні 2004 року - 195,1 тис. На початку 2004 року на одне робоче місце чи вакансію претендувало 7 осіб., а в липні - вересні - 5 чоловік. В ряді великих міст виник навіть дефіцит мало- та висококваліфікованої робочої сили. У Києві пропозиція вакантних місць перевищувала попит. На 1 листопада тут потреба у працівниках на вакантні місця становила 21,2 тис., а кількість безробітних - 8,1 тис.

Така ситуація позначилась і на оцінках задоволеності працюючих елементами виробничої ситуації й роботою на підприємстві в цілому в 2004 році (табл.3). Навіть серед тих, хто боїться втратити роботу, зріс рівень критичності в оцінці задоволеності різними елементами виробничої ситуації на підприємстві. Це привело до зростання плинності кадрів, росту числа безробітних, що зареєструвались в службі зайнятості. Незважаючи на те, що в Україні чисельність громадян, які одержали роботу за направленнями центрів зайнятості протягом 9 місяців 2004 року, складала 780,1 тис. із 1003,7 тис. безробітних, які були зареєстровані в державній службі зайнятості, на кінець вересня 2004 року кількість безробітних становила 914 тис. чоловік.

Більш низький рівень домагань умов праці й побуту на підприємстві у тих, що бояться втратити роботу, поширюється й на інші сторони їхнього повсякденного життя. Наприклад, задоволеність матеріальним становищем у цієї категорії людей виявилася значно вищою (8,12 проти 6,01).

Підвищення задоволеності працівників знижує показники плинності робочої сили й тому є надзвичайно важливим аспектом управлінської діяльності. Дослідження, проведені в США, показують, що там витрати на заміну (вихідна допомога, пошук і навчання нового працівника) одного співробітника, що звільняється, перевищують його річну заробітну плату в середньому в 1,5 - 2,5 рази [2]. Для України ці витрати можуть бути ще вищими.

Прагнення підприємства забезпечувати високу задоволеність працею не залишається непоміченим з боку працівників навіть при підвищених навантаженнях в роботі. У робітників формується почуття взаємної відданості ідеалам організації.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Задоволеність працею є найважливішим фактором стабілізації трудових колективів, але слід відзначити, що він є неоднозначним фактором.

Зниження задоволеності власною працею негативно впливає на ефективність роботи працівника, приводячи до негативних наслідків у кадровому забезпеченні підприємства: росту плинності кадрів, погіршенню трудової й виробничої дисципліни, прогулам, фактам недбайливого відношення до майна.

З іншого боку, повністю вдоволений працівник - поганий працівник, у нього слабе прагнення до вдосконалювання (професійного і особистого), знижується напруженість мотиваційної енергії, погіршується зацікавленість у результативності власної праці. Таким чином, задоволеність працею повинна бути не максимальною, а оптимальною. З метою підвищення ефективності праці певний рівень незадоволеності працівників (особливо в змісті роботи) повинен бути присутнім.

Приведені методи дослідження факторів задоволеності працею можуть бути використані підприємствами для встановлення діючих факторів впливу на продуктивність праці, плинність кадрів. Такі заходи можуть суттєво вплинути на зниження рівня безробіття в Україні.

Список літератури

1. Біржова торгівля. -2005. №2(68).
2. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. 4-е изд. - СПб.: Питер, 2001. -720 с.
3. В. Симкович. Бедность от страха // Киевские ведомости, -2002. №274.
4. Мескон М., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента /Пер.с англ./3-е изд.- М.:Дело,2004.- 720с.

В статье приведены результаты исследования главных факторов, которые составляют суть понятия «удовлетворенность работой» рабочих промышленных предприятий. Установлено, что удовлетворенность работой в значительной мере влияет на текучесть кадров. В работе определены конкретные оценки разных групп факторов удовлетворенности работой для ряда промышленных предприятий г. Кировограда, которые могут быть использованы работодателями при отборе кадров и организации труда на предприятии.

In article results of research of primary factors which make essence of concept of satisfaction work of the working industrial enterprises are resulted. It is established, that satisfaction work appreciably influences turnover of staff. In work concrete estimations of different groups of factors of satisfaction by work for lines of the industrial enterprises of Kirovograd which can be used by employers at selection of the staff and the organization of work at the enterprise are determined.

Формування системи показників оцінки міжрегіональних соціально-економічних зв'язків та взаємодій

В статті запропоновано систему статистичних показників для оцінки міжрегіональних соціально-економічних зв'язків та взаємодій, яка включає групи показників по міжрегіональній торгівлі; міжтериторіальному руху капіталів та інвестицій, фінансово-кредитних засобів, інформаційних потоків; міжрегіональній міграції населення. Виявлено найважливіші внутрішні прояви просторової дезінтеграції української економіки та проаналізовано їх.

система показників, соціально-економічні зв'язки, інвестиції, міжрегіональна торгівля, інвестиції, фінансово-кредитні засоби

В Концепції державної регіональної політики, затвердженій Указом Президента України від 25 травня 2001 року, одним з основних завдань задекларовано “зміцнення економічної інтеграції регіонів з використанням переваг територіального поділу і кооперації”. Пов'язано це з розумінням того, що одним з основних чинників стійкого економічного зростання України є посилення інтеграційних тенденцій між її регіонами. Адже лише інтеграційний розвиток регіонів держави може забезпечити підвищення ефективності використання переваг територіального поділу праці, реалізації природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу регіонів, а отже, сприяти економічному розвитку України в цілому.

Інтеграція та дезінтеграція – це процеси, які характеризують внутрішню пов'язаність простору. При міжрегіональній інтеграції учасниками інтеграційного процесу виступають регіони, а поняття міжрегіональної інтеграції можна трактувати як процес взаємодії та зближення регіональних господарських систем, встановлення між ними сталих цілеорієнтованих взаємовідносин з метою формування і ефективного функціонування інтеграційної структури за умови максимально можливого узгодження цілей розвитку її складових

Надзвичайно актуальними на сьогоднішній день є питання, пов'язані з оцінкою соціально-економічної взаємодії регіонів України. Парадоксальним, на нашу думку, є те, що відкриваючи статистичний щорічник України чи будь-якої області, ми можемо отримати вичерпну інформацію про їх торговельні, фінансові, інвестиційні, міграційні тощо зв'язки з будь-якою країною світу, однак відсутня інформація про ці ж зв'язки між областями України. В зв'язку з цим доцільним є розгляд проблеми формування системи показників, які б характеризували різні напрямки та форми міжрегіональних економічних та соціальних взаємодій.

В цій системі в особливу групу слід виділити показники, які б характеризували міжрегіональну торгівлю. Для цього доцільно поряд із поняттями експорту регіону та імпорту регіону, які характеризують торгівлю регіону із іншими державами, ввести поняття міжрегіонального вивозу та ввозу, які б характеризували внутрінаціональні міжрегіональні торговельні взаємозв'язки, а також поняття сукупного вивозу регіону та сукупного ввозу регіону:

- експорт регіону - товари та послуги, вироблені в даному регіону та продані покупцям в інших державах;
- міжрегіональний вивіз - товари та послуги, вироблені в даному регіоні та продані покупцям в інших регіонах цієї ж держави;
- сукупний вивіз регіону - товари та послуги, вироблені в даному регіоні та продані покупцям як в інших країнах, так і в інших регіонах цієї ж держави. Тому, сукупний вивіз регіону є сумою експорту регіону та міжрегіонального вивозу;
- імпорт регіону - куплені в інших державах та ввезені в даний регіон товари та послуги;
- міжрегіональний ввіз - куплені в інших регіонах цієї ж держави та ввезені в даний регіон товари та послуги;
- сукупний ввіз регіону - куплені в інших державах і в інших регіонах цієї ж держави та ввезені в даний регіон товари та послуги. Сукупний ввіз регіону - це сума імпорту регіону та міжрегіонального ввозу.

Запропонований підхід дозволить врахувати в статистиці особливості торговельних зв'язків регіону в залежності від його торгового партнера (іншого регіону країни чи іншої держави).

За аналогією із статистикою міжнародних економічних відносин доцільним, на нашу думку, буде введення на регіональному рівні такого показника як зовнішньоторговельний оборот. Під зовнішньоторговельним оборотом регіону розуміють сума вартостей імпорту та експорту за певний проміжок часу. Однак, на регіональному рівні слід говорити й про міжрегіональний оборот (чи товарооборот) певного регіону за певний проміжок часу. Під міжрегіональним оборотом регіону будемо розуміти суму міжрегіонального ввозу та вивозу за певний період (місяць, квартал, рік). Сукупний торговельний оборот регіону - це сума сукупного ввозу в регіон та сукупного вивозу із регіону за певний період часу.

Отже, група статистичних показників, які характеризують міжрегіональну торгівлю, включає значно більше показників, ніж аналогічна група показників, що характеризують міжнародну торгівлю. Важливим для оцінки внутрідержавної міжрегіональної взаємодії є показник міжрегіонального товарообороту країни, який визначається сумуванням міжрегіонального товарообороту кожного її регіону. Саме ця величина характеризує на макrorівні взаємозв'язок всіх регіонів країни не лише в торговельній сфері, а й рівень заінтегрованості внутрішнього ринку країни. В групу показників, які характеризують внутрішню торгівлю, слід також включити показники товарної структури та географічного розподілу міжрегіональної торгівлі, показники торгового балансу регіону. При чому, всі показники слід розглядати не лише в статистиці, а й в динаміці.

Поряд з фізичними потоками товарів на міжрегіональному рівні не менш важливими є грошові та комунікаційні потоки. Саме тому, в систему статистичних показників міжрегіональних соціально-економічних зв'язків, необхідно включити групи показників, які відображають міждержавний рух капіталів та інвестицій, фінансово-кредитних засобів, інформаційних потоків. Ряд показників для оцінки даних потоків повинен бути сформований подібно показників торговельних потоків регіону. Так, показник сальдо руху капіталів та інвестицій враховує притік та відтік капіталів з регіону. Очевидно, що інвестування капіталів з інших країн (іноземне інвестування) та регіонів даної країни (міжрегіональне інвестування) в певний регіон означає притік капіталу, так само як і розміщення облігацій та акцій в інших регіонах та країнах і отримання короткострокових позик ззовні. Навпаки, інвестування капіталів, створених в даному регіоні, в інші країни чи регіони цієї ж країни, купівля підприємствами та населенням регіону облігацій, акцій в інших країнах чи регіонах, а також надання

короткострокових позик економічним суб'єктам в інших регіонах формує відтік капіталу з регіону. Дані показники повинні обов'язково включати оцінку руху капіталів та інвестицій між регіонами країни в галузевому та територіальному розрізі.

Важливою формою економічних відносин регіонів поряд із міжрегіональними потоками товарів, капіталів та інформації є міжрегіональна міграція населення, в тому числі трудова. Дана група показників є найбільш розробленою в національній статистиці серед інших груп показників міжрегіональних соціально-економічних зв'язків. Тут виділяють такі показники як кількість вибулих з регіону за певний період (в тому числі в працездатному віці), кількість прибулих в регіон, сальдо міграції, частка прибулих та вибулих в загальній чисельності населення регіону тощо. Однак, потребують доопрацювання показники власне внутрідержавної трудової міграції в розрізі галузей та регіонів.

Безпосередній вплив на рівень та ефективність міжрегіональних взаємодій має транспорт, як пасажирський, так і вантажний. Тому, в статистиці міжрегіональних соціально-економічних зв'язків слід виділити показники по транспорту. Адже, багато з них мають безпосереднє відношення до аналізу та характеристики міжрегіонального обміну. Для прикладу, показники транспортної статистики, які характеризують результати основної діяльності транспорту щодо переміщення створеного продукту чи пасажирів із одного регіону в інший, коефіцієнт рівномірності перевезень за напрямками та ряд інших. Аналіз пасажиропотоків дозволяє чітко визначити інтегрованість соціального простору певних макрорегіонів чи країни в цілому.

Таким чином, система показників, які характеризують міжрегіональні соціально-економічні взаємодії та господарські взаємозв'язки повинна включати такі блоки, групи показників: показники міжрегіональної торгівлі, міжрегіонального руху капіталів та інвестицій, фінансово-кредитних засобів, міжрегіональної міграції населення, транспорту.

Зважаючи на вище названі проблеми, нами зроблена спроба оцінки інтегрованості (дезінтегрованості) внутрішнього економічного простору України на основі наявних статистичних даних. Найважливішими внутрішніми проявами просторової дезінтеграції української економіки можна вважати: значне скорочення міжрегіональних торгово-економічних зв'язків; незадовільне функціонування грошово-фінансової системи; послаблення виробничої інфраструктури; скорочення міжрегіональних соціальних контактів.

Ознакою дезінтеграції українського товарного ринку є швидше падіння міжрегіонального обміну продукцією у порівнянні з падінням обсягів виробництва. Частка міжрегіонального обороту по відношенню до ВВП складала в 1990 році 29,2%. В 1995 році вона знизилась до 20,6%, а в 2001-2002 роках складала близько 17%.³¹ (Даний показник є значно меншим частки міждержавного товарообігу між членами ЄС. Зокрема, в ЄС частка поставок між країнами-членами в 2000 році достигла 62% експорту та 61% імпорту.) Таке співвідношення темпів виробництва та міжрегіонального торговельного обміну є властивим для стадії економічної рецесії, коли стискається ємність ринку. На стадії економічного підйому типовим є випереджаючий ріст торговельного обміну у порівнянні із ростом виробництва, що підтверджує практика багатьох країн. Мінімальне значення міжрегіонального торговельного обміну досягається раніше, ніж мінімум об'єму виробництва. А далі індекс росту товарообміну перевищує індекс виробництва. Тому проходження точки t_B (яка відповідає мінімальному індексу торговельного обміну B_0) є одним із індикаторів початку економічного підйому (рис.1).

³¹ Розрахунки автора за інформацією наданою обласними державними адміністраціями (дані щодо внутрішньодержавного міжрегіонального обміну надали 19 облдержадміністрацій) та даними статистичних щорічників України. Подальші розрахунки

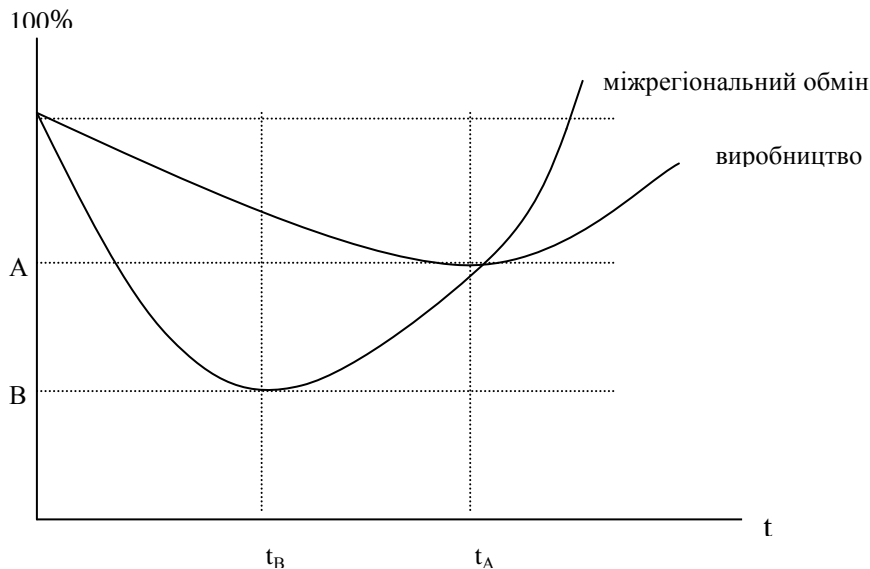


Рисунок 1 – Співвідношення індексів об'єму виробництва та міжрегіонального обміну

Поряд із скороченням виробництва та загальної ємності товарного ринку швидке падіння міжрегіонального обміну спричинене значними змінами вартісних співвідношень продукції, що обмінюється, і втратою конкурентоспроможності багатьох виробництв на внутрішньому ринку.

Негативний вплив спричинив також ріст транспортних тарифів, який значно випереджував ріст цін на продукцію, що перевозилась. Так, на кінець 2002 року співвідношення росту залізничних тарифів та росту цін на продукцію, що перевозилась (в порівнянні з кінцем 1990 року) склало 2,3:1, автомобільних тарифів – 1,5:1. Відносне подорожчання транспорту призвело до того, що деякі економічні зв'язки стали неефективними. Об'єм роботи транспортної системи України за 1990-2001 роки скоротився більше, ніж скоротились об'єми виробництва: перевезення вантажів – в 3,9 разу, вантажооборот – в 2,64 разу; об'єм роботи трубопровідного транспорту також зменшився, хоча і в меншій мірі - в 2,1 разу (рис.2). Лише протягом 2001-2003 років можна констатувати збільшення навантаження на транспортну систему України (близько 3% за рік).

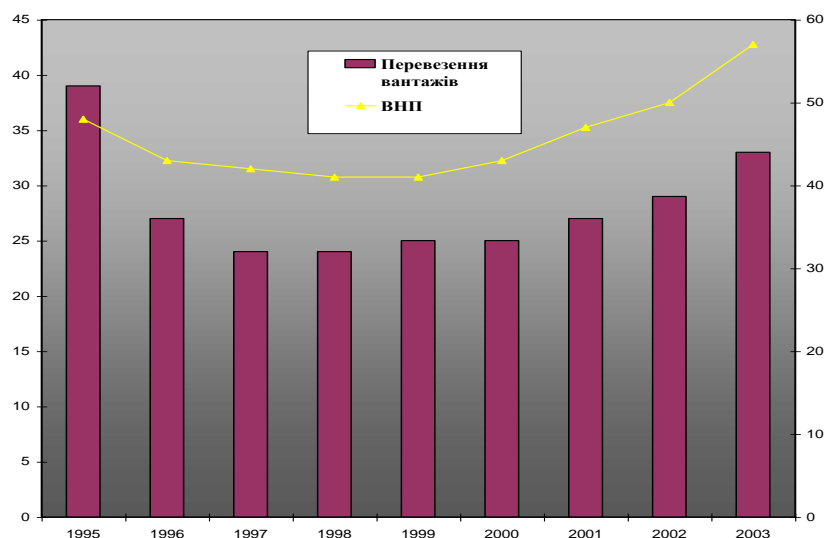


Рисунок.2 – Порівняння індексів обсягу ВВП та перевезення вантажів (відсотків до 1990 року)

На сьогоднішній день не до кінця вивченим залишається вплив процесів приватизації на динаміку міжрегіональних зв'язків. В результаті невизначеного становища, в якому знаходились більшість керівників підприємств, що приватизовувались, суттєво знизилась дисципліна виконання договірних зобов'язань та посилилось бажання керівного корпусу вивести частину майна з підприємств до їх приватизації. На нашу думку, це завдало коопераційним зв'язкам між підприємствами, а в результаті і міжрегіональним зв'язкам, подвійного удару у вигляді скорочення масштабів поставок при одночасному підвищенні ризиків через погіршення фінансового становища підприємств.

Однак, не можна будь-яке скорочення міжрегіонального обміну вважати негативною тенденцією. Перехід до ринкових відносин дозволив ліквідувати значну кількість нераціональних та штучних зв'язків (для прикладу, кооперовані поставки між підприємствами одного відомства, які віддалені одне від одного на тисячі кілометрів), зменшити залежність споживачів від підприємств-монополістів, надав можливість регіонам розгорнути власну зовнішньоекономічну діяльність, що дозволило прикордонним (периферійним) регіонам працювати на ринках сусідніх країн. Головним позитивним результатом стало те, що почав діяти такий інтеграційний фактор, як зацікавленість товаровиробників у подоланні регіональних обмежень попиту та розширенні ринку збуту продукції. Ця зацікавленість обов'язково повинна бути підтримана регіональними органами влади, оскільки розширення виробництва та збуту збільшує доходи бюджету і населення, а також зменшує безробіття в регіоні.

В сучасних умовах міжрегіональний товарообмін, як чинник економічної інтеграції, зберігає домінуюче значення. Бурхливий, але хаотичний розвиток в Україні фінансового ринку мало посприяв міжрегіональній інтеграції. Мало того, домінуюча тенденція концентрації фінансового капіталу в Києві та ще кількох фінансових центрах України посилює деформацію економічного простору держави.

Недосконалість грошово-фінансової системи держави стала суттєвим фактором дезінтеграції. Величина протермінованих неплатежів постачальникам, що перевищила річний обсяг ВВП, звичайно була перепорою для нормалізації та збільшення міжрегіональної торгівлі, сприяла бартеризації угод.

Новою важливою тенденцією, що мала місце в роки реформ, стало співробітництво елементів ринкової інфраструктури: створені в столиці та регіонах України валютні, фондові та товарні біржі, комерційні банки, страхові організації, іпотечні та клірингові центри, промислово-фінансові групи тощо шукали нові форми співпраці із своїми партнерами та клієнтами. Процес цієї взаємодії на першому етапі реформ мав у більшості випадків стихійний та нерегульований характер, а його результати були малоефективними.

Дезінтеграція соціального простору України найбільш яскраво проявляється в скороченні пасажирських перевезень між регіонами віддаленими один від одного. Головними причинами цього можна назвати падіння реальних доходів у значної частини населення держави, а також ріст транспортних тарифів.

В 2002 році пасажирооборот транспорту загального користування зменшився в 1,95 разу в порівнянні з 1990 роком. Ситуація на повітряному транспорті взагалі вражаюча: в 2002 році його послугами скористалось лише 8% пасажирів від кількості пасажирів 1990 року. Поряд із загальним скороченням пасажирообороту проходить зміна його просторової структури: збільшується частка міського та приміського сполучення і суттєво скорочується частка міжміського сполучення, що можна вважати ознакою дезінтеграції регіональних соціумів (рис.3).

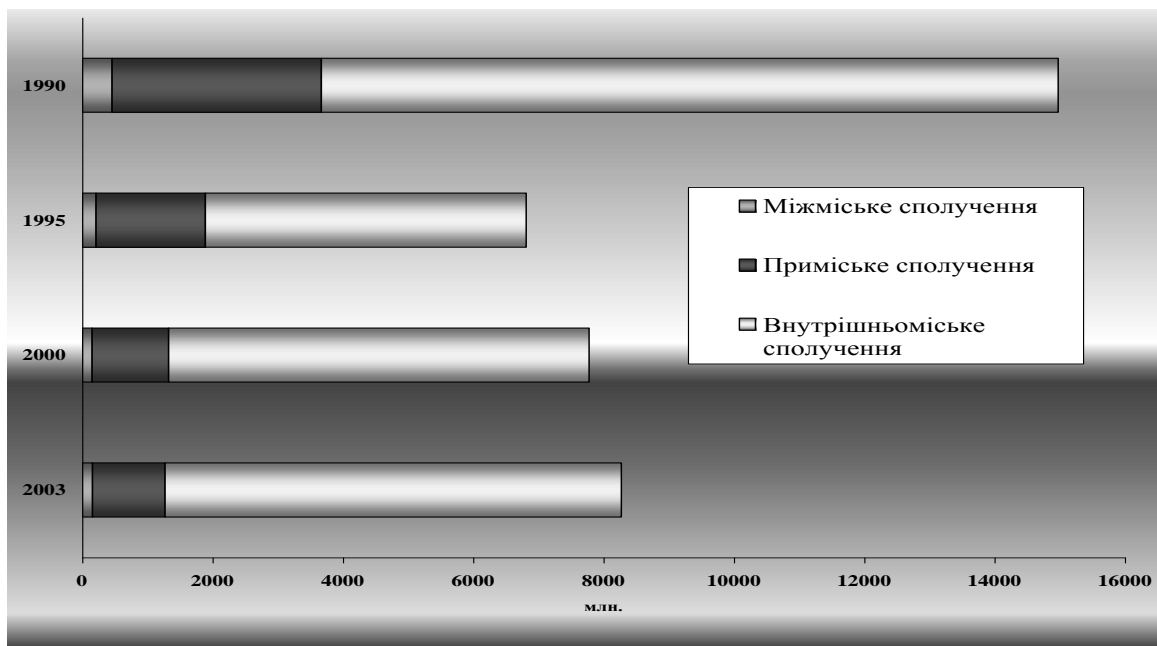


Рисунок .3 – Динаміка структури відправлення (перевезення) пасажирів за видами сполучення

Однак, наведена оцінка міжрегіональних соціально-економічних взаємодій лише опосередковано дозволяє робити певні висновки. Зважаючи на гостроту питання внутрідержавної міжрегіональної інтеграції України в умовах проведення адміністративно-територіальної реформи, введення до основних показників офіційної статистики системи показників оцінки міжрегіональних соціально-економічних взаємодій та зв'язків є доцільним та необхідним.

В статье предложены системы статистических показателей для оценки межрегиональных социально-экономических связей и взаимодействий, которая включает группы показателей по межрегиональной торговле; межтерриториального движения капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств, информационных потоков; межрегиональной миграции населения. Выявлено важнейшие внутренние проявления пространственной дезинтеграции украинской экономики и проанализировано их.

In the article are offered sistem statistical indexes for estimation of megregionalnih socio-economic communications and co-operations, which includes the groups of indexes on megregionalnoy trade; megteritorialnogo motions of capitals and investments, finansovo-kreditnih facilities, informative streams; megregionalnoy migration of population. The major internal displays of spatial disintegration of the Ukrainian economy are exposed and they are analysed.

В. І. Чиж, канд. екон. наук

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Використання облікових моделей в управлінні витратами

Запропоновано модель управлінського обліку витрат на підприємствах житлово-комунального обслуговування. Доведено, що моделі нормативного обліку є ефективним інструментом керування витратами.

витрати, модель, облік, послуги, житлово-комунальне господарство, норми, елементи витрат, об'єкт обліку, статті калькуляції

Основу ефективності функціонування підприємств в нових економічних умовах, поряд з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, складає здатність менеджменту керувати витратами. Управління витратами є складним і багатограним завданням. Необхідною умовою вирішення цього завдання є інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на економне використання ресурсів. В системі управління витратами моделювання облікових процесів дає змогу виявити всі можливі закономірності, взаємозв'язки й умови формування витрат в різних реально існуючих умовах і здійснити добір доцільного мінімуму найкращих варіантів рішень. Посилення уваги до теоретичного дослідження облікових моделей обумовлено тим, що на сучасному етапі розвитку обліку головна увага привернена до його реформування у напрямку інтеграції з міжнародною системою. Але інтеграційні процеси стосуються фінансової звітності і уніфікації вимог до неї. Інформаційне забезпечення управління витратами є завданням внутрішньогосподарського обліку, на побудову якого значно впливають галузеві особливості діяльності. Тому дослідження облікових моделей певної галузі, які дають змогу управляти витратами, досить актуальні та мають теоретичну і практичну значущість.

Дана проблема давно привертала спеціалістів-теоретиків. У трудах російських вчених Е. К. Гільде та О. А. Шапошнікова [1,2] розглянуто коло теоретичних і практичних питань моделювання в обліку. Але ці роботи мають цілеспрямований характер. Вони досліджують класифікаційні моделі та моделі витрат за технологічними ознаками. Окремі питання моделювання облікових процесів розкрито в роботах вітчизняних вчених. Комплексні дослідження теоретико-методологічного напрямку, пов'язані з використанням облікових моделей в управлінні витратами у конкретній галузі практично відсутні.

Метою даної статті є спроба побудувати облікову модель, що забезпечила б інформаційні потреби в управлінні витратами в житлово-комунальному господарстві.

Моделі управлінського обліку повинні забезпечити можливість прийняття управлінських рішень, причому формування облікової інформації повинно відповідати цілям і завданням управління підприємств галузі. Оскільки до підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) входять різні об'єкти, виникає потреба розглянути облікові інформаційні моделі в залежності від їх впливу на управління витратами.

Облікові моделі можуть бути статичними і динамічними. Статичні моделі призначені для опису поведінки об'єкту у фіксований момент часу. Динамічні моделі

призначені для вивчення поведінки об'єкту у часі. Ці моделі мають різне призначення і цілі.

Модель статичного обліку у ЖКГ являє собою облік активів і зобов'язань на звітну дату. Результати статичного обліку призначені для використання, головним чином, при аналізі фінансового стану підприємств, визначенні показників ліквідності. Такі моделі в ЖКГ мають на меті надання інформації щодо співвідношення активів та зобов'язань підприємств. Оскільки у розрахунок показників ліквідності включають тільки власне майно підприємства, то в організаціях ЖКГ потрібно активи розділяти на дві групи, а саме: майно, яке передане державним органом в управління, та власне майно. Звітною формою даної моделі є баланс. Він є основою розрахунків потенційного банкрутства підприємства. На підставі інформації статичного балансу служба замовника має інформацію для прийняття управлінських рішень щодо окремих виробників послуг.

Модель динамічного обліку являє собою систему спостереження фактів господарського життя з метою виміру ефективності діяльності підприємств ЖКГ. Її метою є надання інформації внутрішньому користувачу про фінансові результати діяльності, тобто співвідношення доходів і витрат кожного підприємства – виконавця робіт. Оскільки темою даного дослідження є облікові процедури в управлінні витратами, розглянемо методологію формування динамічних моделей з цією метою.

Облікові динамічні моделі мають забезпечити керівництво підприємств – виробників послуг і організацію служби замовника інформацією про розмір витрат; здійснювати групування витрат за місцями виникнення (виробничі підрозділи), за видами послуг і робіт, за статтями витрат, за нормами і відхиленнями від норм. Такі вимоги визначають побудову багаторівневої моделі обліку виробничих витрат на надання житлово-комунальних послуг у системі управлінського обліку. Для послуг, які мають матеріальний характер, доцільно виділяти такі рівні:

1-й рівень – за центрами виникнення витрат (окремими підрозділами підприємств – виробників послуг);

2-рівень – за видами діяльності (надання послуг; виконання робіт);

3-й рівень – за видами послуг (водопостачання, водовідведення, газопостачання, тепlopостачання, енергозабезпечення);

4-й рівень – за формами обслуговування (замовлення споживача, планове проведення робіт);

5-й рівень – за статтями і елементами витрат;

6-й рівень – за видами використовуваних матеріалів і формами оплати праці;

7-й рівень – за нормами і відхиленнями від норм.

Пропонована деталізація аналітичного обліку залежить від особливостей діяльності підприємств-виробників комунальних послуг для населення й в основному відповідає потребам управлінського контролю витрат підприємств ЖКГ.

Усе вищевикладене відноситься до витрат на послуги і роботи матеріального характеру. Що ж стосується нематеріальних послуг, то при побудові моделі обліку витрат, які виникають при наданні цих послуг, варто обрати спрощений порядок обліку. По-перше, доцільно відбивати їх на окремому рахунку «Витрати з надання нематеріальних видів послуг». По-друге, модель управлінського обліку варто будувати за скороченим варіантом:

1-й рівень – за місцями виникнення витрат і формування доходів;

2-й рівень – за видами послуг (прибирання сходових кліток, вивіз та утилізація твердого і грубого побутового сміття; обслуговування ліфтів; електрична енергія для ліфтів; освітлення сходових кліток, підвалів, підкачка води; прибирання території біля будівлі; обслуговування внутрішніх будинкових систем водопостачання,

теплопостачання, водовідведення, каналізації; дератизація; дезинфекція; обслуговування димоходів; прибирання підвалів, технічних поверхів та покрівель; обслуговування диспетчерської служби; технічне обслуговування систем протипожежної автоматики та відведення диму; поточний ремонт покрівлі, під'їздів, сходень, підвалів, несучих та захисних конструкцій будинку та столярних виробів; інші прямі витрати, передбачені законодавством);

3-рівень – за елементами витрат.

Пропонована концепція моделювання обліку витрат підприємств ЖКГ дозволить здійснити:

- гармонізацію всіх напрямків обліку: бухгалтерського, оперативного, статистичного і податкового;
- типізацію методологічних рішень моделювання облікових процедур з формування інформаційних потоків для управлінського обліку;
- вибір критеріїв при визначенні об'єктів і методів управлінського обліку і контролю.
- формування інформації про фактичні витрати і вибір способів обчислення собівартості, які відповідали б запитам інформаційного забезпечення процесу управління витратами.

Побудова облікових моделей повинна відповідати вимогам управління, а їх зміст визначають такі параметри:

- метод обліку витрат і калькулювання собівартості послуг і продукції;
- об'єкти обліку витрат і калькулювання;
- методи оцінки незавершеного виробництва;
- методи розподілу непрямих витрат як основних, так і накладних;
- одиниці калькуляції.

В діючій практиці обліку витрат підприємств ЖКГ має застосування знеособлений «котловий» метод обліку витрат у цілому по підприємству. Дослідження особливостей організації виробництва на підприємствах житлово-комунального господарювання показує, що в більшості випадків це масове виробництво. Винятком є тільки надання послуг за індивідуальними замовленнями населення. При цьому характерним є також і те, що існують постійні тарифи на надані послуги, а собівартість послуг обчислюється по закінченні звітного періоду.

Особливості діяльності підприємств ЖКГ визначають вибір об'єктів і методів обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості послуг і робіт. У той же час вони обумовлюють специфіку застосування того чи іншого методу обліку витрат на зазначених підприємствах. Усі разом вони є передумовами моделювання управлінського обліку.

Конкретизуючи параметри, які характеризують облікові об'єкти підприємств ЖКГ з технологічної, техніко-економічної та виробничої сторони, можна рекомендувати модель обліку витрат за процесами.

Застосування цього методу на підприємствах ЖКГ має свою специфіку, обумовлену сукупністю факторів, які визначають параметри динамічної моделі. Найбільше значення має параметр стабільності надання послуг і щомісячного обчислення собівартості на визначені види послуг. При визначенні ступеня деталізації параметрів моделей варіанту обліку витрат за процесами варто виходити з конкретних умов роботи підприємств. Тут впливають сукупність факторів, а саме: сформований асортимент виконуваних послуг, масштаби виробництва, структура підприємства, ступінь концентрації і спеціалізації виробництва і ряд інших факторів. Тому при побудові моделі обліку витрат об'єктами обліку приймаються стадії технологічного

процесу надання певної послуги, а об'єктом калькулювання – певний ресурс чи послуга, які надані споживачеві.

Ефективним інструментом управління витратами є моделі обліку витрат за нормативами. Облік витрат за нормативами – найбільш передовий, прогресивний метод оперативного управління й обліку витрат на виробництво. При даному методі облік витрат наочно відбиває технічні й організаційні зрушення у виробництві, їхню економічну ефективність. Він є універсальним і може бути організаційно поєднаний із усіма іншими методами. Тому правильніше називати його не методом, а варіантом обліку витрат на виробництво, який доцільно застосовувати у процесі управління витратами.

Можливість і доцільність застосування цього прогресивного методу обліку витрат загальноновизнана. Але на підприємствах ЖКГ такий досвід, власне кажучи, відсутній. Сьогодні у наукових колах основна полеміка ведеться навколо місця управлінського обліку в системі бухгалтерського обліку і фінансового менеджменту; переваг і недоліків американських систем «стандарт-кост» і «директ-костинг»; доцільності поділу бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський за аналогією з практикою деяких західних країн.

Однак, усвідомлюючи значимість вищезгаданих проблем, слід звернути увагу на вирішення питань інформаційного забезпечення управлінського обліку як основу його ефективного функціонування. На наш погляд, прийняття концепції організації й інформаційного забезпечення управлінського обліку на принципах нормативного обліку дозволяють усунути значну частину протиріч, яка виникає з проблематики управління витратами. Інакше кажучи, нормативний облік – це сутність моделі динамічного управлінського обліку.

Парадигма нормативного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості, як відомо, полягає в оперативному обліку витрат за нормами і відхиленнями від норм, а також систематичному обліку змін норм. Ці основні принципи нормативного обліку дозволяють найбільш ефективно використовувати дані обліку для управління виробництвом, сприяють дотриманню встановлених норм витрат, здійсненню контролю за виконанням бізнес-плану, забезпечують правильне числення собівартості послуг й ефективне управління витратами.

При організації нормативного обліку необхідно виходити з галузевих принципів його моделювання з урахуванням специфіки виробництва послуг ЖКГ. При цьому можна виділити найважливіші положення, що є загальними для всіх галузей матеріального виробництва і які роблять його універсальним. Це – попереднє обчислення нормативної собівартості одиниці продукції чи її частин на початок звітного періоду, що і береться за основу розрахунку фактичної собівартості; бухгалтерський облік витрат на виробництво по виробках і статтях витрат, а також за місцями їх виникнення (цехах, переділах) за діючими нормами і відхиленнями від норм; поточний облік відхилень і змін діючих норм; числення фактичної собівартості виробів шляхом алгебраїчного додавання нормативної собівартості на початок місяця з відхиленнями від норм і змінами норм на одиницю продукції, що виявлено протягом місяця.

Основною передумовою нормативного обліку є документування усіх відхилень від норм витрат з кожного виду продукції, і місця їх виникнення, а також облік цих відхилень із причин, винуватців і змін норм. Він не відкидає облік витрат на виробництво в розрізі цехів, переділів, окремих видів послуг, а вносить лише додаткове їхнє групування в розрізі встановлених норм і відхилень від установлених норм. Це додаткове групування витрат не залежить від особливостей того чи іншого виробництва і може застосовуватися при будь-якому методі обліку витрат з метою

оперативного виявлення відхилень від установлених норм витрат і прийняття адекватних управлінських рішень.

Про застосування нормативного методу обліку в підприємствах ЖКГ сьогодні можна говорити тільки з позиції можливостей його моделювання, тому що досвід упровадження цього методу в даній галузі обмежений одиницями організацій. У пошуках найбільш досконалої організації виробничого обліку на деяких підприємствах ЖКГ є спроби впровадити елементи нормативного обліку. Цей досвід не можна назвати впровадженням нормативного обліку, але списання витрат за нормами і виявлення відхилень від норм із подальшим установленням причин і винуватців уже можна вважати передумовою в застосуванні елементів нормативного обліку.

Основним параметром моделі нормативного обліку витрат є нормативне господарство, і існуюча його недосконалість багато в чому знижує ефективність застосування нормативного обліку витрат і всієї системи управлінського обліку. Однак сам факт наявності видаткових норм уже створює передумови для організації обліку витрат за нормами і відхиленнями від норм. Крім того, відомо, що в умовах застосування даного методу обліку, нормування витрат і організація обліку витрат мають взаємний вплив і сприяють поліпшенню якості обох сторін.

Розгляд питання впровадження обліку нормативних витрат на підприємствах ЖКГ варто вести з позицій наявних можливостей для цього в даний момент, а не у віддаленій перспективі. Якщо досліджувати дане питання в такому аспекті, то можна сказати, що на багатьох підприємствах уже в даний час існують усі необхідні умови для впровадження нормативного обліку витрат.

Так, існує порядок визначення нормативних витрат житлово-експлуатаційних організацій, пов'язаних з утриманням будинків та прибудинкових територій, затверджений наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 3.09.1999 р. № 214.

Їх наявність створює можливість складання нормативних калькуляцій на окремі види послуг, фази виробництва, а також ведення оперативного обліку відхилень від норм, що визначає основні параметри моделі нормативного обліку.

Таким чином, можна зробити висновок, що на підприємствах ЖКГ є всі необхідні передумови для моделювання обліку витрат і використання інформації в управлінні витратами.

Список літератури

1. Гильде Э.К. Модели организации нормативного учета в промышленности. М.: Финансы, 1970. – 120 с.
2. Шапошников А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете. М: Финансы и статистика, 1982. – 144 с.

Предложена модель управленческого учета затрат на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства. Обосновано, что модели нормативного учета являются эффективным средством управления затратами.

The model of the administrative account of expenses at the enterprises housing and municipal services is offered. Is proved, that the models of the normative account are an effective control facility expenses.

Теоретичні засади аудиту фінансового стану підприємства

Досліджуються проблеми теорії і практики проведення аудиту фінансового стану підприємства в сучасних умовах. Запропонована модель аудиту фінансового стану, яка включає такі елементи як об'єкти аудиту, критерії ефективності, методи отримання аудиторських доказів.

аудит, фінансовий стан, майновий потенціал, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість

Становлення ринкової економіки в Україні, поява фінансових ринків, пріоритет фінансових ресурсів об'єктивно сприяли розвитку такого важливого напрямку аналітичної роботи як аудиторська діяльність. Загальний порядок проведення аудиторських перевірок та надання аудиторських послуг викладений в міжнародних стандартах аудиту, достатньо багато ґрунтовних досліджень з цього питання і провідних вчених України, зокрема Білухи М.Т., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Усача Б.Ф. та інших. Незважаючи на це, залишається потреба в подальших дослідженнях методики проведення аудиту фінансового стану, яку можна було б застосовувати на практиці.

Слід відзначити, що майже всі вчені, як вітчизняні, так і зарубіжні, досліджуючи аудит фінансового стану, обмежуються викладом теоретичних засад фінансового аналізу, розглядаючи його як один з видів аудиторських послуг, по-різному трактуючи етапи та порядок його проведення, а також набір необхідних ключових показників. Проте, сучасний аудит фінансової звітності (найпоширеніший вид аудиту) вже не обмежується резюмуванням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду, аналізу прогнозних фінансових показників. Таким чином, метою написання даної статті є дослідження теоретичних засад аудиту фінансового стану та особливостей його проведення в сучасних умовах.

Перш за все, слід відзначити, що питання виділення аудиту фінансового стану в якості окремого виду аудиту є дискусійним або ж не зовсім доречним, якщо чітко слідкувати нормативним та законодавчим документам. У зв'язку з цим важливо провести аналіз запропонованих визначень аудиту, які є характерними для „вузького” та „широкого” підходів.

У Національному нормативі аудиту №3 „Мета та загальні принципи аудиту фінансової звітності” мета аудиту визначена наступним чином: „Метою аудиту фінансової звітності є формулювання аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність, в усіх суттєвих аспектах, інструкціям, які регламентують порядок

підготовки і представлення фінансових звітів”.

Це визначення може бути віднесено до категорії „вузьких”. На противагу їм варто процитувати досить широке визначення ролі і місця аудиту у системі економічних відносин, яке пропонує Комітет Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку, створений в 1971 році. У ньому вказано, що „аудит – це системний процес отримання й оцінки об’єктивних даних про економічні дії та події, що встановлює рівень їх відповідності визначеному критерію і надає результати зацікавленим користувачам” [1, с.4].

Заслуговує на увагу також думка американських вчених Е.А. Аренса і Дж.К. Лоббека: „Аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник нагромаджує й оцінює свідчення про інформацію, що підлягає кількісній оцінці і належить до специфічної господарської системи, з метою визначення і відображення у своєму висновку ступеня відповідності цієї інформації встановленим критеріям” [2, с.7].

Отже, слід погодитися з думкою Редченка К.І., який вважає, що для розвитку теорії і практики аудиту слід, в першу чергу, використовувати широке тлумачення аудиту, сформульоване з врахуванням різноманітності його видів, і пропонує визначення аудиту як процесу збирання незалежним працівником достовірної інформації про об’єкти дослідження з метою оцінки її відповідності визначеним критеріям і надання компетентного висновку зацікавленим користувачам [3, с.21].

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств та інших суб’єктів ринку в підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність цих рішень багато в чому залежить від об’єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання існуючого й очікуваного фінансового стану підприємства.

Оцінювання фінансового стану підприємства становить інтерес для широкого кола суб’єктів ринку:

- підприємства, яке хоче знати неупереджену думку про свою діяльність і розробити заходи щодо її поліпшення;
- інвесторів, зацікавлених в ефективності та прийнятній ринковості інвестування своїх коштів;
- кредиторів і постачальників, які бажають впевнитись у платоспроможності підприємства;
- партнерів по бізнесу, які прагнуть встановити з підприємством стабільні й надійні ділові відносини (постачальники, споживачі, транспортувальники, страхові компанії та інші);
- сторонніх щодо підприємства структур (так, Державна податкова адміністрація бажає впевнитись у спроможності підприємства сплачувати податки, профспілки – у стабільності зайнятості працівників і здатності своєчасно виплачувати заробітну плату; благодійні організації – у потенційній спроможності підприємства допомагати).

Аудит фінансового стану може бути:

- самостійним видом послуг;
- інтегрованим видом послуг (процедури незалежної оцінки фінансової інформації під час проведення фінансового, управлінського або екологічного аудиту).

Метою аудиту фінансового стану клієнта є:

- визначення сутності та змісту ділової активності;
- оцінка фінансово-господарських перспектив клієнта, його функціонування в майбутньому;
- оцінка стану бізнесу клієнта.

Аудиторська перевірка фінансового стану підприємства складається з певних частин – стадій: попереднє дослідження об'єкту, планування, перевірка внутрішнього контролю на підприємстві, аналітична перевірка фінансової інформації, огляд фінансової звітності, підготовка аудиторського звіту і висновку.

Особливу увагу при проведенні аудиту фінансового стану слід приділити отриманню доказів стосовно наявності у суб'єкта перевірки умов продовжувати власну діяльність, тобто дотримання такого принципу підготовки фінансової звітності як безперервність діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що однією з найбільш складних для аудитора є ситуація, коли після аудиторської перевірки та видачі позитивного висновку підприємство раптово зупиняє діяльність з причини ймовірності банкрутства. Тому і в Міжнародних стандартах аудиту даному питанню виділено окремий стандарт (570 „Безперервність”), в якому зазначено, що плануючи та здійснюючи аудиторські процедури та оцінюючи їх результати, аудитор повинен розглянути відповідність використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства.

Отже, якщо аудитор виявляє порушення цього принципу, що може бути достовірно зроблено лише після ретельного вивчення основних аспектів діяльності підприємства, він повинен, як мінімум, включити до аудиторського висновку спеціальний розділ для того, щоб привернути увагу зацікавлених користувачів фінансової звітності.

Слід підкреслити, що в сучасних умовах одним із суттєвих факторів виконання вимоги щодо безперервності діяльності підприємства є правильність нарахування та сплати податкових зобов'язань, оскільки саме можливість застосування до підприємства штрафних санкцій за порушення податкового законодавства може викликати сумніви щодо подальшого нормального функціонування підприємства.

Перш ніж розглянути методику проведення аудиту фінансового стану, слід відзначити наступну характерну особливість даного виду аудиту: відсутність єдиних нормативних документів щодо встановлення критеріїв ефективності при перевірці даного об'єкту. Саме ця особливість відрізняє аудит фінансового стану від аудиту інших об'єктів, оскільки при перевірці стану ведення бухгалтерського обліку та порядку складання фінансової звітності аудиторі використовують певні нормативні та законодавчі документи (Положення (стандарты) бухгалтерського обліку, Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” та інші), а отже їм легше визначитись з недоліками та надати висновок щодо об'єкту, який перевіряється. Отже, при проведенні аудиту фінансового стану збільшується вплив суб'єктивного фактору і підвищуються вимоги до професіоналізму аудиторів в галузі фінансового аналізу.

Для побудови моделі аудиту фінансового стану були використані розробки Бурцева В.В., викладені в дослідженнях, присвячених аудиторській оцінці ефективності систем управління [4]. В цій моделі пропонується виділення наступних основних елементів:

- 1) об'єкт аудиту;
- 2) критерії ефективності стану та функціонування об'єкту аудиту, під якими розуміється показники (сукупність показників), які характеризують ефективний стан або функціонування об'єкту аудиту та висувають основні вимоги до об'єкту аудиту;
- 3) методи (методика) аудиту (отримання аудиторських доказів).

Подана нижче схема аудиту фінансового стану, представлена в табл. 1, побудована у відповідності з основними вимогами та складовими частинами фінансового аналізу діяльності підприємства.

Таблиця 1 — Модель аудиту фінансового стану

<i>Етап аудиту</i>	<i>Об'єкт аудиту</i>	<i>Критерій ефективності</i>	<i>Методика аудиту</i>
Аудит майнового потенціалу підприємства	1) обсяг та структура майна підприємства; 2) обсяг та структура джерел майна підприємства.	1. Необоротні та оборотні активи забезпечують матеріально-технічну базу підприємства.	1. Встановити мету організації та напрямки її розвитку (опитати керівництво підприємства, провести аналіз відповідних організаційних документів). 2. Класифікувати майно підприємства та його джерела за видами. 3. Розрахувати коефіцієнти, які характеризують структуру майна та його джерел. 4. Проаналізувати якісні зрушення у майновому стані підприємства 5. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень. 6. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з точки зору особливостей його діяльності
Аудит ліквідності та платоспроможності підприємства	1) оборотні активи та зобов'язання підприємства	1. Підприємство підтримує здатність погашати поточні зобов'язання. 2. Підприємство забезпечено довгостроковим фінансуванням в бажаних розмірах	1. Встановити мету організації та напрямки її розвитку (опитати керівництво підприємства, провести аналіз відповідних організаційних документів). 2. Здійснити класифікацію активів підприємства за ознакою ліквідності. 3. Здійснити класифікацію зобов'язань підприємства за строками погашення. 4. Розрахувати коефіцієнти ліквідності. 5. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень. 6. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з точки зору особливостей його діяльності.
Аудит фінансової стійкості підприємства	1) джерела майна підприємства	1. Підприємство є здатним безболісно підтримувати структуру капіталу, як ту, що склалася на даний момент, так і ту, яка є бажаною в перспективі. 2. Зростання частки позикових коштів є прийнятним з точки зору власників підприємства. 3. Частка власного капіталу є достатньою для залучення кредиторів.	1. Встановити мету організації та напрямки її розвитку (опитати керівництво підприємства, провести аналіз відповідних організаційних документів). 2. Класифікувати джерела майна підприємства на власні та залучені. 3. Визначити величину власних обігових коштів. 4. Розрахувати коефіцієнти капіталізації. 5. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень. 6. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з точки зору особливостей

<i>Етап аудиту</i>	<i>Об'єкт аудиту</i>	<i>Критерій ефективності</i>	<i>Методика аудиту</i>
			його діяльності
			2.
Аудит результативності фінансово-господарської діяльності підприємства	1) фінансові результати діяльності підприємства; 2) ділова та ринкова активність підприємства	1. Підприємство динамічно розвивається у відповідності з поставленими цілями, ефективно використовує економічний потенціал. 2. Підприємство є прибутковим, а рентабельність ресурсів збільшується	1. Встановити мету організації та напрямки її розвитку (опитати керівництво підприємства, провести аналіз відповідних організаційних документів). 2. Провести аналіз динаміки фінансово-господарської діяльності та ефективності використання ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) підприємства. 3. Провести аналіз рівня, динаміки та структури фінансового результату діяльності підприємства та впливу факторів на його величину. 4. Розрахувати показники рентабельності капіталу та продаж. 5. Встановити відхилення від критеріїв ефективності та причини виявлених відхилень. 6. Оцінити вплив виявлених відхилень на загальний фінансовий стан підприємства з точки зору особливостей його діяльності

Підводячи підсумки слід зазначити, що сучасний аудит фінансової звітності (найпоширеніший вид аудиту) вже не обмежується резюмуванням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду; аналізу прогнозних фінансових показників. Таким чином, аудит фінансового стану набуває все більшого розповсюдження.

Аудит фінансового стану може бути самостійним та інтегрованим видом послуг. Метою аудиту фінансового стану як самостійного виду аудиту є визначення сутності та змісту ділової активності; оцінка фінансово-господарських перспектив клієнта, його функціонування в майбутньому; оцінка стану бізнесу клієнта. У ході аудиту фінансового стану аудитори можуть використовувати найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їх кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Список літератури

3. Робертсон Дж.К. Аудит: Пер. с англ. – М.: KPMG и Контракт, 1993. – 496 с.
4. Арнс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
5. Редченко К.І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проєктів: Монографія. – Львів: Видавництво ЛКА, 2001. – 402 с.
6. Бурцев В.В. Управленческий аудит системы сбыта готовой продукции. – М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 1999. – 48 с.

Исследуются проблемы теории и практики проведения аудита финансового состояния предприятия в современных условиях. Предложенная модель аудита финансового состояния, которая включает такие элементы как объекты аудита, критерии эффективности, методы получения аудиторских доказательств.

The problems of theory and practice of audit of enterprise's financial state under present-day conditions are investigated. The model of financial state audit which consists of such elements as objects of the audit, criterion of the effectiveness, methods of achieving the audit evidence is proposed.

Бухгалтерський облік експортно-імпортних операцій

У статті висвітлено стан діючої практики обліку експортно-імпортних операцій; з'ясовано основні проблеми обліку таких операцій.

зовнішньоекономічна діяльність; експортно-імпортні операції; правове, законодавче та нормативне забезпечення; зовнішньоекономічні договори

Постановка проблеми. Реформування та розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від вирішення проблем зовнішньоекономічних зв'язків, які відіграють суттєву роль у національній економіці, істотно впливають на темпи економічного росту, створення конкурентного ринкового середовища та успіх трансформаційного процесу в Україні. У вирішенні цих проблем важливим є комплексний підхід до розвитку зовнішньої торгівлі як сфери діяльності, результати якої залежать від виваженої економічної політики держави, обраної моделі зовнішньоекономічних зв'язків та впливу інших численних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання обговорюються у новітній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Найбільш ґрунтовно проблеми бухгалтерського обліку розглянуті у працях вітчизняних вчених Бутинця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Єфіменка В.Т., Кужельного М.В., Кузьмінського Ю.А., Линника В.Г., Пархоменка В.М., Савченка В.Я., Сопка В.В., та інших, а також російських вчених: Безруких П.С., Григор'єва Ю.А., Мухіна О.Ф., Овсійчука М.І., Палія В.Ф., Соколова Я.В., Шевчука В.О., Фаріона І.Д. та інших.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Аналіз результатів досліджень свідчить, що теоретичні та практичні розробки щодо обліку експортно-імпортних операцій відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних з трансформацією вітчизняної системи обліку. Поряд з цим, важливі аспекти теорії і практики обліку та контролю експортно-імпортних операцій потребують проведення подальших наукових досліджень та розробок в напрямку їх удосконалення. До них слід віднести: поліпшення обліку експортно-імпортних операцій шляхом його оптимізації як основного джерела інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень; розробку нових методичних підходів до контролю та аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що відповідають сучасним інформаційним потребам користувачів та можливостям інформаційних технологій.

Тому, значимість й недостатній рівень теоретичної розробки питань методології та організації обліку експортно-імпортних операцій у системі управління зовнішньоторговельною діяльністю та потреби практики обумовлюють актуальність обраної теми і цільову спрямованість статті.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методологічних положень щодо удосконалення системи обліку експортно-імпортних операцій суб'єктів

господарювання і розробка практичних рекомендацій з організації та методики обліку в умовах реформування бухгалтерського обліку та розвитку міжнародних зв'язків.

Виклад основного матеріалу. Вирішальну роль у системі зовнішньоекономічних відносин відведено міжнародній торгівлі, через яку пролягає шлях до інтеграції будь-якої держави у світове господарство. Перед Україною постають актуальні питання розвитку торговельних відносин з іншими країнами. Зовнішня торгівля є основною формою зовнішньоекономічних зв'язків України і включає в себе вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів і послуг [3]. Вигоди від зовнішньої торгівлі полягають в тому, що вона дозволяє порівняти економічні умови країн і якби підштовхує їхній розвиток. При цьому одні країни звільняються від напруги виробництва, а інші – одержують зовнішній імпульс для економічного процесу. Будь – які обмеження зовнішньої торгівлі негативно позначаються на економіці країни, однак це зовсім не означає що вона не повинна стати об'єктом державного регулювання.

В ході виробничо-господарської діяльності підприємства вступають у економічні відносини з приводу купівлі-продажу товарів не тільки з вітчизняними, але й з іноземними контрагентами, тому основною умовою успішного здійснення експортно-імпортних операцій є дослідження зовнішньоекономічної політики держави партнера та її впливу на кінцевий економічний ефект, а також вибір надійного іноземного контрагента.

При виборі потенційних партнерів потрібно вивчити різні аспекти їх діяльності: правовий, тобто вивчення норм і правил, що діють в країні потенційного партнера та мають пряме або непряме відношення до співробітництва; технологічний - вивчення технічного рівня продукції підприємства, його технологічної бази та виробничих можливостей; науково-технічний - дані про організацію науково-дослідних робіт і витрат по них; організаційний - вивчення організації управління підприємством; економічний - оцінка фінансового стану підприємства [8]. Ефективне співробітництво в сфері зовнішньоекономічної діяльності залежить від зазначених чинників, що доводить необхідність розробки методики аналізу та оцінки потенційних партнерів при здійсненні експортно-імпортних операцій.

Дослідження показали, що у світовій і вітчизняній практиці існує багато специфічних факторів, які визначають вибір торгового партнера – оцінка ділової репутації, врахування досвіду минулих угод, оцінка фінансового стану та платоспроможності. Але проблема полягає в тому, що не завжди українські підприємці враховують ці фактори при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. І як наслідок: товари надходять неналежної якості, порушуються терміни поставки, виникають несплати за поставлений товар.

Тому, однією із найбільш важливих проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка і укладання зовнішньоекономічного контракту. Від того, наскільки кваліфіковано складено такий контракт, залежить не тільки прибутковість або збитковість конкурентної експортно-імпортної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за даними операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Це пов'язано з значними витратами при розгляді зовнішньоторговельних контрактів у міжнародних арбітражних судах, жорсткими законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україну.

При укладанні договорів необхідно чітко застерегти порядок переходу права власності на товари (в тому числі і на період їх транспортування), що поставляються, враховуючи, що це впливатиме як на оподаткування, так і на бухгалтерський облік операцій; також у договорі бажано закріпити положення, де визначається право якої країни буде застосовуватися при правовідносинах, що виникають. Якщо цього не

зроблено, то на підставі статті 6 Закону про ЗЕД стосовно договору купівлі - продажу буде використовуватися право країни продавця (тобто українське законодавство “за умовчуванням” може застосовуватися до договору купівлі - продажу).

Отже, зупинимося на бухгалтерських аспектах експортно-імпортних операцій. У ситуації яка розглядається, резидент А укладає з нерезидентом Б зовнішньоекономічний договір купівлі – продажу 1, на підставі якого зобов’язується поставити останньому товари. Після цього знаходиться продавець потрібного товару – нерезидент В, з яким, у свою чергу укладається договір купівлі – продажу 2, на підставі якого резидент А купує у нерезидента В відповідні товари.

При відображенні у бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій, що проводяться резидентом А, враховують норми П(С)БО 9 “Запаси”, П(С)БО 15 “Дохід”, П(С)БО 16 “Витрати”, П(С)БО 21 “Вплив змін валютних курсів”.

Придбання товарів. Резидент А законно визнає активом товари (далі — запаси), придбані за межами митної території України, первинна вартість яких складається з таких витрат:

- суми, що сплачуються нерезиденту В за зовнішньоекономічним договором;
- інших витрат (якщо такі були), безпосередньо пов’язаних з придбанням і доведенням запасів до стану, придатного для використання.

Оскільки з нерезидентом В резидент А розраховується іноземною валютою то, при визначенні первинної вартості запасів необхідно дотримуватися вимог П(С)БО 21. Нижче у табл. 1 наведено записи щодо бухгалтерського обліку операцій з придбання товарів. Припустимо, що резидент А веде облік, використовуючи План рахунків, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291, а для суб’єктів малого підприємництва (у табл. 1 у дужках), ми наводимо порядок відображення цих же операцій із застосуванням спрощеного Плану рахунків, затвердженого Міністерством фінансів України від 19.04.01 р. №186.

Таблиця 1 - Кореспонденція бухгалтерських рахунків з придбання товарів

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
1. На умовах відстрочення платежу				
1	Здійснено поставку товарів нерезидентом В. Резидент А визнає їх активом (запасами): $(\$10000 \times 5,34 \text{ грн./\$1}) = 53400$	28 (26)	632(68)	<u>\$10000</u> 53400
2*	Проведено на кінець звітного періоду (дату балансу) перерахунок кредиторської заборгованості як монетарної статті: $(\$10000 \times (5,36 \text{ грн./\$1} - 5,34 \text{ грн./\$1})) = 200$	945 (84)	632 (68)	200
3*	Перераховано інвалюту за товари нерезиденту В: $\$10000 \times 5,37 \text{ грн./\$1} = 53700$	632 (68)	312 (31)	<u>\$10000</u> 53700
4*	Проведено перерахунок монетарної статті на дату погашення заборгованості (оплати зобов'язання)* $((\$10000 \times (5,37 \text{ грн./\$1} - 5,36 \text{ грн./\$1})) = 53700$	945 (84)	632 (68)	100
2. На умовах передоплати (авансування)				
1	Перераховано інвалюту нерезиденту В $(\$10000 \times 5,34 \text{ грн./\$1}) = 53400$	371 (37)	312(31)	<u>\$10000</u> 53400
2*	Підтверджено поставку товарів нерезидентом В	28 (26)	371 (37)	<u>\$10000</u> 53400
* Кредиторська заборгованість за поставлені товари - це зобов'язання резидента А, погашення якого передбачається в інвалюті. Згідно з П(С)БО21 - це монетарна стаття, що підлягає перерахунку на кожну дату балансу і дату здійснення розрахунків.				

Відповідно до П(С)БО 21 суму передоплати (авансу) в інвалюті при включенні до вартості запасів перераховують за валютним курсом на дату її перерахування нерезиденту. Дебіторська заборгованість, що виникла при оплаті, - це немонетарна стаття. Тому вона не підлягає подальшому перерахунку.

Продаж товарів та посередницькі послуги, пов'язані з продажем. Розглянемо критерії визнання резидентом А доходу від продажу (реалізації) товарів нерезиденту Б.

У першу чергу звернемося до П(С)БО 15. Відповідно до нього резидент А повинен визнати дохід від реалізації товарів нерезиденту Б, якщо виконано такі умови:

- покупцю (нерезиденту В) передані ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на товари;
- резидент А не здійснює надалі управління і контроль за реалізованими товарами;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- існує впевненість, що у результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод резидента А, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

До речі, у МСБО 18 «Дохід», на відміну від П(С)БО 15, більш повно розкрито критерії визнання доходу при реалізації товарів і говориться про передачу істотних ризиків і вигод покупцю. І не кожену операцію з надання товарів покупцю (з передачею права власності) можна назвати реалізацією з визнанням відповідного доходу. У МСБО 18 наведено такий приклад: підприємство-продавець після надання товарів покупцю зберігає за собою відповідальність щодо цих товарів, яка не покривається гарантійними зобов'язаннями. У цьому випадку кажуть: продавець залишив за собою істотні ризики та винагороди, тому на дату поставки дохід не визнають, незважаючи на те, що право власності перейшло до покупця.

Поряд з цим, у МСБО 18 наведено інший приклад, коли продавець залишає за собою юридичне право власності (резервує його) виключно як гарантію сплати покупцем визначеної суми коштів. Тоді йдеться про те, що продавець залишив за собою неістотні ризики і винагороди, тому цю операцію вважають реалізацією і визнають дохід, незважаючи на те, що право власності ще не перейшло до покупця. П(С)БО 15 значно суворіше ставиться до доходу: зокрема, не робиться акцент на істотності або неістотності переданих ризиків і вигод. Так, дохід у резидента А може виникнути у момент:

- 1) переходу права власності згідно з умовами договору, укладеного нерезидентом В (за дорученням українського суб'єкта ЗЕД) з нерезидентом Б;
- 2) надання звіту нерезидентом В про виконання доручення;
- 3) відвантаження товарів (або прийняття їх покупцем-нерезидентом Б).

Отже, при визнанні доходу потрібно дотримуватися всіх умов п.8 П(С)БО 15.

Про оцінку доходів у П(С)БО 15 сказано так: дохід визнають у сумі справедливої вартості активів, які отримали або підлягають отриманню. Як правило, під такою справедливою вартістю розуміють ціну контракту, тобто суму, узгоджену його сторонами (продавцем і покупцем). Інакше кажучи, дохід визнають у номінальній сумі компенсації. Однак трапляється, що товари реалізують з торговою знижкою. Тоді і дохід буде визнаний у меншій, ніж справедлива вартість, сумі.

Тепер декілька слів про витрати, понесені резидентом А при поставці товарів до нерезидента Б через посередника - нерезидента В. Тут доцільним буде пригадати принцип відповідності доходів і витрат, а саме: доходи і витрати, пов'язані з тими самими операціями, визнають одночасно. Виходячи з цього, витрати, що виникли при поставці товарів через посередника, резидент А обліковує як витрати на збут і співвідносить з доходом, одержаним від продажу (реалізації) цих товарів. Суми

попередньої оплати (авансу) послуг як витрати не відображають, а також, крім вищезазначених витрат, суму доходу «зменшують» також на собівартість реалізованих товарів. Нижче у табл. 2 запропоновано порядок бухгалтерського обліку операцій продажу товарів нерезиденту Б через посередника - нерезидента В.

Таблиця 2 - Кореспонденція бухгалтерських рахунків з продажу товарів

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
1 . Продаж товарів на умовах відстрочення платежу				
1	Нерезидент В за дорученням резидента А здійснює поставку товарів нерезиденту Б. Визнано дохід у сумі: (\$15000 x 5,38 грн.у\$1) = 80700	362 (37)	702 (70)	<u>\$15000</u> 80700
2	Списано собівартість реалізованих товарів	902 (84)	28 (26)	53400
3	Списано суму одержаного доходу на фінансовий результат	702 (70)	791 (79)	80700
4	Списано суму витрат на фінансовий результат	791 (79)	902 (84)	53400
5	Зараховано на банківський рахунок резидента А інвалюту як оплату поставлених товарів: (\$15000 x 5,385 грн./\$) = 80775	312 (31)	362 (37)	<u>\$15000</u> 80775
6*	Відображено курсову різницю: (\$15000 x (5,385 грн./ \$1 - 5,38 грн./\$1)) = 75	362 (371)	714 (70)	75
* Оскільки погашення заборгованості нерезидента відбувається в інвалюті, дана стаття балансу - монетарна і згідно з П(С)БО 21, на дату балансу або здійснення розрахунків підлягає перерахунку при зміні офіційного курсу НБУ.				
2. Продаж товарів за умови передоплати (авансування)				
1	Одержано передоплату від нерезидента: Б (\$ 15000 x 5,38 грн./\$1) = 80700	312(31)	681 (68)	<u>\$15000</u> 80700
2*	Здійснено поставку товарів нерезиденту Б (дохід визнано у сумі одержаної раніше передоплати)	681 (68)	702 (70)	80700
3	Списано собівартість реалізованих товарів	902(84)	28 (26)	53400
4	Списано суму одержаного доходу на фінансовий результат	702 (70)	791 (79)	80700
5	Списано суму витрат на фінансовий результат	791(79)	902 (84)	53400
* Зауважимо, що кредиторська заборгованість резидента - це немонетарна стаття, відповідно до П(С)БО 21 на дату балансу або проведення розрахунків її потрібно відображати за валютним курсом, встановленим на дату одержання авансу. За цим же валютним курсом суму авансу включають до доходу звітного періоду.				

Розрахунки з іноземними партнерами здійснюються в іноземній валюті, а в бухгалтерському обліку записи повинні здійснюватися в національній грошовій одиниці. Для цього робиться перерахунок суми в іноземній валюті в національну за курсом НБУ на дату здійснення операцій.

Тому, з метою розмежування заборгованості, яка виникає після здійснення факту відвантаження або отримання товарів, і заборгованості, що утворилася в результаті авансових платежів рекомендується підприємствам відкривати окремі субрахунки другого порядку до субрахунків 371 та 681: 3711"Розрахунки за виданими авансами в національній валюті"; 3712"Розрахунки за виданими авансами в іноземній валюті"; 6811"Розрахунки за авансами, отриманими в національній валюті"; 6812 "Розрахунки за авансами, отриманими в іноземній валюті". Суми, відображені на субрахунках 3712 і 6812, не будуть перераховуватись у зв'язку зі зміною валютного курсу. Але одночасне відображення в бухгалтерському обліку експортно-імпортних операцій у двох валютах призводить до значних викривлень величини витрат,

собівартості та ціни реалізації товару, а в подальшому – до недостовірної суми валових доходів і валових витрат, неточного розрахунку фінансового результату діяльності підприємства. Таким чином, необхідно приділити увагу формуванню та реєстрації облікової інформації про курсові різниці та рух валютних коштів.

Для накопичення інформації про курсові різниці, які виникають при здійсненні експортних (імпортних) операцій, та зручності їх розрахунку пропонується використовувати окремі аналітичні відомості курсових різниць, довільної форми, за видами операцій. Це дозволить систематизувати інформацію по курсових різницях за експортно-імпортними операціями та швидко визначити фінансовий результат.

Висновки. У статті проаналізовано бухгалтерський облік експортно-імпортних операцій згідно П(С)БО та податкового законодавства, розроблено пропозиції щодо удосконалення методики та організації бухгалтерського обліку таких операцій. Сформована облікова інформація повинна відповідати вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та нормам податкового законодавства, з метою правильності визначення доходів та податків.

Список літератури

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.97р. № 283/97-ВР, зі змінами і доповненнями.
2. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.94р. № 185/94 - ВР, зі змінами і доповненнями.
3. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91р. № 959-ХІІ, зі змінами і доповненнями.
4. Закон України “Про податок на додану вартість” від 03.04.97р. № 168/97-ВР, зі змінами і доповненнями.
5. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99р. №996-ХІV.
6. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки, європ. інтеграції, 06.09.2001р. .№201 зареєстрований Міністром України 21.09.2001 №833/6024.
7. Положення бухгалтерського обліку 21 “Вплив змін валютних курсів”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000р. №193.
8. Багрова І.В., Редіна Н.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств - К.: Центр навчальної літератури. 2004.-580с.
9. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності - Житомир.: ЖІТІ, 2001.-576с.
10. Дупай К., Денчук І. Облік та аналіз діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин. –К.: Знання. 2003.- 326с.
11. Сук Л., Сук П. Облік зовнішньоекономічної діяльності // Бухгалтерія в сільському господарстві. 2004.-№3-с.35-40.

В статье рассмотрено состояние учета экспортно-импортных операций; выделены основные проблемы этих операций.

In this article is shown the real situation of practice of comptable of export-import operations, is known the main problems of comptable of this operations.

Стратегічні орієнтири сучасної моделі економічного зростання регіонів

В статті визначені пріоритети економічного зростання регіонів та охарактеризовані їх особливості на прикладі Львівської області, подані рекомендації щодо оптимізації механізму реалізації регіональних стратегій.

суча сна модель, економічне зростання, механізм реалізації, стратегія

Регіональна політика важливий пріоритет національної стратегії соціально-економічного розвитку. Посилення уваги до формування та реалізації регіональної політики в державі підтверджується послідовними кроками уряду в напрямку удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів децентралізації влади та запровадження нових форм і методів державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів. Втілення в життя децентралізованої моделі управління розвитком регіонів вимагає підвищення відповідальності регіональної влади за створення умов для досягнення реального економічного зростання та забезпечення соціальної стабільності в регіонах. З огляду на це, сьогодні у кожному регіоні розробляються регіональні стратегії, метою яких є визначення довгострокових цілей розвитку. Вдало визначені стратегічні цілі соціально-економічного розвитку регіонів сприятимуть зосередженню зусиль регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках розвитку і, одночасно, забезпечать вирішення комплексу проблем регіонів.

Така постановка питання вимагає розширення пошуків науковців в сфері вибору пріоритетів реалізації регіональних стратегій.

Метою статті є окреслення сучасних імперативів економічного зростання регіонів та пошук вирішення проблем, пов'язаних з реалізацією стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України.

Сучасна модель економічного зростання регіонів базується на чотирьох важливих для кожного регіону стратегічних орієнтирах, найважливішим з яких є забезпечення інноваційності економіки регіону, що можливе за умов: розвитку пріоритетних базових технологій; збільшення валового регіонального продукту за рахунок освоєння нових видів продукції і технологій; розвитку інноваційної інфраструктури здатної підвищити інвестиційну привабливість території створення умов для інтеграції інноваційної та науково-технічної діяльності; розробки та реалізації інноваційних програм; оптимізації використання наявних інтелектуальних та інформаційних ресурсів тощо.

Інноваційність економіки є тією ознакою, яка з одного боку зорієнтована на якомога ширше врахування регіональних особливостей та ресурсного потенціалу територій, а з іншого – на забезпечення конкурентоспроможності регіонів як на національному, так і на світовому рівнях. В цьому контексті доцільно зазначити також, що для регіонів України пріоритетним є не тільки залучення інновацій ззовні, а й розробка і впровадження власних інновацій, адекватних місцевим потребам та міжнародним стандартам. За цим підходом майбутнє, оскільки розвиток інновацій стане фундаментом перспективних зрушень не тільки в економіці, а й в сфері освіти та

науки.

Сільське господарство є традиційною для України галуззю економіки, яка має значний ресурсний потенціал для розвитку і одночасно, комплекс невирішених проблем, які негативно впливають на розвиток економіки регіонів. Тому впровадження інновацій саме в цій сфері є вкрай необхідним. Йдеться про створення інноваційних структур у сільському господарстві. Організаційними формами таких структур є агротехнопарки, які добре зарекомендували себе в практиці господарювання інших країн. Дані організаційні структури забезпечать посилення інтеграційних процесів у розвитку науки і агробізнесу.

У Львівській області пропонується створити три агротехнопарки з врахування виробничо-технологічної спорідненої підприємницької та бізнесової діяльності локальних територій, а саме:

1. Агротехнопарк “Кам’янка-Буська” – Буський, Бродівський, Золочівський, Радехівський, Кам’янка-Буський, Пустомитівський, Перемишлянський райони (рослинницько-тваринницька спеціалізація);

2. Агротехнопарк “Жовква” – Городоцький, Мостиський, Яворівський, Жовківський, Сокальський райони (рослинницько-тваринницька спеціалізація, економічна зона транскордонного співробітництва);

3. Агротехнопарк “Стрий” – Дрогобицький, Труківський, Старосамбірський, Сколівський, Стрийський, Миколаївський, Самбірський, Жидачівський райони (лісогосподарська спеціалізація, рекреаційна зона).

Для координації діяльності по створенню та подальшому науковому супроводу функціонування агротехнопарків слід створити Західноукраїнський інноваційний центр сільського господарства, який міг би бути сформований на базі Західного наукового центру НАН України.

Другим по значимості стратегічним орієнтиром реалізації моделі економічного зростання регіонів є накопичення та розподіл інвестиційних ресурсів. Зазвичай, коли мова йде про реалізацію інвестиційної політики в регіонах піднімають проблему інвестиційної привабливості регіону та розширення джерел інвестиційних надходжень і в меншій мірі говорять про залучення інвестиційних ресурсів та їх використання в “точках росту” економіки регіонів. Проблема полягає в тому, що першочерговими споживачами інвестицій мають бути підприємства, які не вичерпали потенціал розвитку, які за технічним станом або характером продукції мають перспективи щодо виходу на внутрішній та зовнішній ринок, а також ті, що проявляють ініціативу щодо здійснення модернізації та освоєння сучасних видів продукції здатних конкурувати не тільки на національному, а й на світовому ринку. У якості пріоритетних напрямів інвестування слід розглядати виробництва, які переробляють місцеву сировину, мають реальний платоспроможний попит і високу потенційну ємність споживчого ринку. По відношенню до інших видів економічної діяльності пріоритетність інвестування має визначатись розвиненістю сфери діяльності, можливістю максимізації прибутку на вкладений капітал, комплексністю вирішення проблем регіонального розвитку і забезпеченням ефекту в супутніх сферах і в кінцевому варіанті сприяти вирішенню найбільш болючих для регіону проблем. Існує також думка, що пріоритетне інвестування необхідно здійснювати на рівні регіонів у ті сфери економічної діяльності, які мають підтримку на загальнодержавному рівні. Це стосується насамперед тих сфер економічної діяльності, на розвиток яких спрямовані цільові та регіональні програми.

У Львівській області сьогодні діє 167 цільових програм, з яких 24 програми спрямовані на вирішення стратегічних проблем розвитку сільського господарства, 6 – на розвиток виробництва і 4- на розвиток підприємництва. У блоці соціальних програм найбільша їх кількість діє у сфері охорони здоров’я (33), культури (12), зайнятості та соціального захисту (12) та освіти (7). Природозахисні програми представлені в області 16 програмами регіонального та 2 локального рівня, а розвиток туризму є цільовим орієнтиром 4 регіональних та 1 локальної програми.

Інвентаризація програм засвідчує неефективність реалізації значної кількості наявних програм, адже без фінансового забезпечення більшість запланованих заходів залишаються невиконаними.

В результаті проведеного аналізу майже 30% розроблених в області програм не мають чітко визначених обсягів та джерел фінансування, а 27% програм хоча і передбачають кошти для їх реалізацію, проте з різних причин не фінансуються. За цих обставин, необхідно: організувати оцінку регіональних програм з приводу фінансової спроможності їх реалізації; на засадах пріоритетності визначити перелік програм, які доцільно розвивати в подальшому. Це стосується насамперед програм, які спрямовані на реалізацію Стратегії регіону. Такий підхід призведе до зменшення кількості програм і дозволить зосередити увагу на досягненні вагомих результатів на шляху якісного зростання економіки регіонів; подати пропозиції на урядовий рівень щодо внесення змін та доповнень до існуючих державних програм, на необхідності прийняття нових.

Враховуючи важливість програмно-цільового методу управління як дієвого засобу вирішення операційних цілей та завдань Стратегії розвитку Львівської області, необхідно прийняти на державному рівні Закону України “Про державні цільові програми”, який повинен забезпечити врегулювання процесів розроблення і виконання державних цільових програм, у тому числі у питанні визначення джерел фінансування їх заходів.

Додамо, що згідно світової практики, пріоритетними інвестиційними напрямками мають стати реальне виробництво, фінансові інвестиції в цінні папери та інтелектуальні інвестиції – в ліцензії, науково –технічні розробки та підготовку спеціалістів.

Наступним стратегічним орієнтиром моделі економічного зростання регіонів є розширення економічної взаємодії. Нова регіональна парадигма стверджує, що регіони – це основні складові національної території та економіки країни. З огляду на це, досягнення стратегічних пріоритетів розвитку регіонів забезпечить посилення їх функцій у формуванні соціоекономічного простору країни на засадах економічної, соціальної та територіальної єдності України. Саме така регіональна політика здійснюється сьогодні в країнах Європейського Союзу і трактується як “політика єднання”.

Реалізація цієї політики передбачає використання різних форм міжрегіональних економічних відносин, які сприятимуть пом'якшенню конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг і капіталу та збільшать шанси щодо отримання регіонами державної підтримки з приводу реалізації міжрегіональних проектів за умов коли регіональна влада не може самотужки їх реалізувати. Це стосується насамперед реалізації проектів розбудови всіх видів інфраструктурних мереж.

Нагальною проблемою зміцнення економіки регіонів є відтворення традиційних виробничих зв'язків та розширення міжрегіональної взаємовигідної кооперації. В цьому напрямку вже є певні напрацювання. Так, в Угоді про організаційні та соціально-економічні засади розвитку співпраці семи областей Західного регіону України, підписаної 26 жовтня 2001р. визначені напрями та форми цієї співпраці. На жаль, ця ініціатива не призвела до отримання конкретних значимих результатів. Причиною цього є відсутність дієвих механізмів розвитку такої співпраці. Ця проблема є перспективною площиною пошуків науковців і практиків, а отримання реальних результатів від такої співпраці залежить насамперед від влади на місцях.

Прикладом успішної міжрегіональної співпраці можна вважати співробітництво у науковій сфері започатковане Західним науковим центром і Радою ректорів вищих навчальних закладів Львівщини, які ініціювали міжрегіональну наукову кооперацію і обмін досвідом, уклавши угоду про співпрацю з Донецьким науковим центром і Радою ректорів Донеччини. Кримським науковим центром та Радою ректорів Криму. Безумовно, що розширення географії суб'єктів співпраці та сфер співробітництва сприятиме посиленню рівня інтегрованості нашої держави.

З іншого боку, оскільки регіони - це відкриті системи, вони вступають у зв'язок не тільки з іншими регіонами країни, а й з іншими суб'єктами світової економіки. Доведено, що інтенсивність взаємозв'язків у глобальній економіці - не наслідок близькості чи подібності, а результат впливу ринків, ресурсів, технологій, глобальної політики конфліктів, історії тощо. Два чи більше економічних регіони, розташовані в різних економічних системах, можуть взаємодіяти так само тісно і глибоко, як сусідні місцеві економіки в сусідніх економічних системах [1, с.113]. Інтенсифікація взаємозв'язків спричинена впливом глобалізації світової економіки, що проявляється у: формуванні всесвітніх інформаційних та комунікаційних мереж, які дають можливість швидкої та необмеженої передачі інформації щодо прийнятих рішень та можливих економічних наслідків; активному розвитку транснаціональних корпорацій, які стають основними носіями технологічних та організаційних інновацій; збільшенні обсягу загальносвітових потоків "електронних грошей", які важко піддаються контролю, що зумовлює підвищення ступеня незалежності економічних суб'єктів від державних структур управління; зменшенні втручання держави в ринкову економіку.

Прикладом такого підходу до розробки регіональних стратегій є стратегія Криму, в якій розвиток регіону визначається не тільки його положенням на внутрішньому ринку, а й у гео економічній системі глобальних процесів. У відповідності з цим. Головною ідеєю Кримської стратегії є відновлення історичного середземноморського (європейського) вектору розвитку шляхом відродження комунікаційного вузла вільної торгівлі [2].

В цьому контексті, важливою стратегічною ціллю розвитку економіки регіонів виступає нарощення експортного потенціалу та його орієнтація на зменшення експорту сировини та збільшення експорту готової кінцевої продукції.

Дотичним до попереднього стратегічного орієнтиру моделі економічного розвитку регіонів є оптимізація просторової організації економіки. Вибір стратегії розвитку регіону – проблема, яка безпосередньо торкається інтересів адміністративних районів, міст та сільських поселень, розташованих в його межах. В цій площині спостерігається ряд негативних тенденцій: зменшенні зв'язку між центральними і периферійними територіями областей; недостатній ролі малих та середніх міст в господарському комплексі регіонів; поглиблення депресивності як сільських територій, так і деяких, особливо з малою чисельністю населення міст і селищ міського типу, а також монофункціональних міст регіону.

Сучасна регіональна парадигма відкриває нові можливості для розвитку окремих територіальних одиниць, економічних суб'єктів та населення. Відповідно, Стратегія розвитку Львівської області орієнтується на:

- зростання впливу обласного центру, що зумовлено наявністю висококваліфікованої робочої сили; високо розвиненої технологічної, інституційної, ринкової інфраструктури; зручних під'їзних шляхів; диференційованою структурою виробництва; великою кількістю вищих навчальних закладів і науково-дослідних інститутів; вищим, у порівнянні з іншими містами регіону рівнем якості життя.
- обмеження тенденцій субурбанізації та підтримки політики підвищення стандартів якості життя населення;
- сприяння зростанню ролі малих та середніх міст, в т. ч з метою вдосконалення відносин між містом і селом, яке має здійснюватись на основі стимулювання малих міст щодо надання різних видів послуг сільським територіям;
- стимулювання розвитку сільських поселень, що відбуватиметься шляхом диверсифікації можливостей працевлаштування та мобілізації ресурсів для розвитку сільськогосподарського виробництва, вдосконалення маркетингу високоякісних продуктів тощо;
- сприяння територіальній доступності сільських районів, підвищення їх привабливості шляхом створення адекватної потребам інфраструктури та надання нових послуг, особливо у сфері агротуризму.

Саме ці стратегічні орієнтири були враховані при розробці проекту Стратегії розвитку Львівщини до 2015 року, який був розроблений Львівською обласною державною адміністрацією у партнерстві з місцевими органами влади, громадськими організаціями, науковими та освітніми установами Львова та області, зокрема, Інститутом регіональних досліджень НАН України, а також групою вітчизняних та іноземних експертів.

У Львівській Стратегії запропоновано чотири стратегічні цілі, які характеризують Львівщину як: регіон сталого економічного та підприємницького розвитку; ворота України до Європейського Союзу; регіон високоосвічених людей і інноваційного потенціалу; регіон чистого і привабливого навколишнього середовища, культури, туризму, рекреації

Запропоновані цілі відображають особливості та переваги області, які вирізняють її поміж інших областей України та найбільш продуктивні напрями розвитку. Наведені цілі корелюються з основними напрямки розвитку малих міст запропонованими у концепції розвитку малих міст Львівської області, згідно з якою малі міста можуть включитись у реалізацію наступних стратегічних завдань розвитку області, а саме щодо розвитку інфраструктури підприємств малого та середнього бізнесу; участі у програмах приватизації державних підприємств; створення бізнес-інкубаторів; реалізації програм по створенню місцевих гарантійних фондів та фондів взаємодопомоги; розвитку транспортної інфраструктури; вдосконалення професійної освіти; створення інфраструктури для консалтингу, навчання та перекваліфікації фермерів та сільськогосподарських спеціалістів; створення внутрішньорегіональної мережі центрів обміну технологіями; розширення економічної та культурної співпраці з прикордонними регіонами Польщі; розвитку сучасної туристичної та рекреаційної бази і т.д.

Отже, кожне місто регіону повинно зробити свій стратегічний вибір в рамках стратегії розвитку області, повинно мати свою власну життєздатну і реальну стратегію.

Сьогодні можна вважати, що період розробки регіональних стратегій вже відбувся. Натомість гостро стоїть питання про механізм та ефективність їх реалізації. Розроблені стратегії не повинні залишитись черговим документом розробленим “на вимогу часу”. З огляду на це, доцільно зупинитись на деяких методологічних положеннях реалізації стратегій, які відображають специфіку нових підходів до формування стратегій економічного зростання регіонів України.

По-перше, важливим методологічним положенням розробки і реалізації регіональних стратегій є те, що відрізняє їх від планів соціально-економічного розвитку регіонів, які носять комплексний характер, а саме їх спрямованість на активізацію діяльності лише за окремими напрямками - “точками прориву” економіки регіонів. На жаль, саме цього принципу не завжди дотримувались автори деяких стратегій розвитку регіонів України. Зрозуміло, що у перспективі реалізація стратегічних пріоритетів позитивно позначиться на розвитку інших сфер економічної діяльності, але першочерговим залишається концентрація ресурсів для реалізації пріоритетних напрямів розвитку економіки регіонів.

По-друге, втілення в життя регіональних пріоритетів є справою тривалою і, відповідно, під час формування стратегії не можна передбачити всі можливості варіанти тактичних ходів, що виникнуть у майбутньому. Тому реалізація стратегій – це справа не тільки моніторингу, на що зазвичай звертають увагу науковці та практики, а й постійного пошуку, який включатиме корегування наповнення стратегічних цілей. В процесі реалізації регіональних стратегій відбуватиметься швидко та адекватне реагування на зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, тому в процесі реалізації регіональних стратегій необхідно забезпечити збереження стратегічної гнучкості управлінських рішень.

По-третє, реалізація стратегій повинна здійснюватись не тільки з використанням програмно-цільового методу управління, а й програмно–

територіального, який спрямований на оптимізацію процесів територіального розвитку. Це означає, що крім виділених стратегічних цілей розвитку регіону в цілому, мають реалізовуватись пріоритети удосконалення територіальної та просторової організації економіки регіонів.

По-четверте, стратегія, яка є управлінським резервом зміцнення економічної системи регіонів є, одночасно, і дієвим інструментом реалізації соціального контролю за розвитком економіки. Згідно інституціонального підходу існують різні форми організації соціального контролю. На макрорівні соціальний контроль включає активну регулюючу активність держави. На нашу думку, на регіональному рівні в умовах реалізації стратегії суб'єктами соціального контролю є підприємницькі, банківські та інші господарські структури регіону, його населення. Перелічені суб'єкти економічної діяльності та населення регіону повинні бути не тільки безпосередніми учасниками процесу реалізації стратегічного вибору, а разом у творчій співпраці з регіональною владою впливати на ситуацію, на механізм ринкової конкуренції, ціноутворення, зайнятості, стан грошово-кредитного ринку, фінансово-бюджетної системи та вчасно реагувати на зміни, що відбудуться у бізнес-середовищі. Досягнення стратегічних цілей розвитку регіонів в значній мірі залежить від ефективності рішень, що приймаються в сфері узгодження, розподілу відповідальності та повноважень як на державному, так і на регіональному рівні.

По-п'яте, оскільки результативність розвитку економіки регіону, що досягнута внаслідок реалізації стратегічних цілей повинна бути або якісно, або кількісно вимірною, необхідно поєднувати стратегічне планування і стратегічне прогнозування. Останнє доцільно проводити з врахуванням циклічної динаміки економічних процесів. Це означає, що стратегія до певної міри може орієнтуватись на ті інерційні процеси, які дістали розвитку в останні роки. Існує думка, що механічна екстраполяція минулих тенденцій "не повинна домінувати при формуванні прогнозних завдань майбутнього розвитку економіки регіону" [3, с.36]. З цією думкою можна погодитись коли мова йде про довгострокові цикли. При прогнозуванні коротко- та середньотривалих тенденцій доцільно орієнтуватись на циклічний характер динаміки економічних процесів. Справедливість цієї позиції підтверджує те, що за останні роки у розвитку економіки регіонів спостерігається ряд позитивних тенденцій, а саме: відбулись позитивні зрушення у сфері структурної перебудови економіки регіонів, хоча цей процес ще не можна вважати закінченим; збільшились обсяги та розширилась географія зовнішньоекономічної діяльності, зміцніло підприємництво тощо.

Таким чином, якісне економічне зростання регіонів України неможливе без ефективно діючої системи стратегічного управління, яка базується на баченні чітко визначеної перспективи розвитку, конкретизації дій, прогнозної оцінки ресурсного забезпечення стратегічних цілей та вдосконалення управлінського процесу на засадах покращення взаємодії між владою та іншими учасниками процесу реалізації стратегій, тобто чіткого розподілу компетенцій і відповідальності.

Список літератури

1. Барнз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки. Пер. з анг. А. Пехник. – Львів: Літопис, 2003.– 196с.
2. Куницын С.В. Крымская стратегия: новый взгляд.- Крымская газета. – 31 августа 2004.
3. Є.Бойко, Я.Грига Проблемні питання прогнозування розвитку виробництва в регіоні // Регіональна економіка. – 2004. - №2. – С.36-45.

В статье определены приоритеты экономического роста регионов и охарактеризованы их особенности на примере Львовской области, представленные рекомендации относительно оптимизации механизма реализации региональных стратегий.

In the article the priorities of the economy growing of regions are definite and described to their feature on the example of the Lvov region, the presented recommendations in relation to optimization of mechanism of realization of regional strategies.

Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства

В статті розглянуто існуючі методи проведення контролю та аналізу маркетингової діяльності підприємства. Визначено, що контроль маркетингової діяльності невіддільний від контролю загальної господарської діяльності підприємства. Впровадження системи маркетингового контролінгу дозволить комплексно контролювати діяльність підприємства органічно поєднуючи її з плануванням та управлінням маркетинговою діяльністю.

маркетинг, маркетингова діяльність, контроль та аналіз маркетингової діяльності, аудит маркетингу, ревізія маркетингу, контролінг маркетингу.

Розвиток підприємницької діяльності в Україні неможливий без впровадження маркетингу. Особливо актуальною маркетингова діяльність підприємств стає в контексті можливого вступу в ЄС та приєднання до СОТ. Розвинена ринкова економіка передових країн світу вимагає максимально ефективного використання маркетингового інструментарію як обов'язкового атрибуту розвитку і просто виживання підприємств різних форм власності та видів діяльності в умовах конкуренції.

Маркетинг концептуально формулюється Павленком А.Ф. та Войчаком А.В. [8, с. 3-4] як спрямування ділового мислення та філософії ділової активності на споживача і кінцевий результат діяльності підприємства; комплекс науково обґрунтованих уявлень про управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства за умов ринкових відносин, що ґрунтується на точному знанні, передбаченні та врахуванні вимог ринку і побажань споживачів; систематизоване і планомірне напруження всіх функцій підприємства на задоволення потреб споживачів і на можливості використання потенційних ринків; комплексно-системний підхід до розв'язання проблем ринку, який охоплює всі стадії руху товарів, починаючи з вивчення потреб і попиту, організації виробництва, надання різноманітних послуг, пов'язаних із продажем, і закінчуючи організацією післяпродажного обслуговування. Виходячи з цих визначальних характеристик і завдань маркетингу формулюються основні функції маркетингу: комплексне вивчення ринку, власного підприємства, проблем пов'язаних із маркетингом; узгодження параметрів, характеристик та властивостей продукції з побажаннями та смаками споживачів; розрахунок цін на продукцію підприємства, визначення умов оплати, величини знижок; планування збуту та реалізації продукції; фізичний розподіл продукції; забезпечення комунікаційних взаємозв'язків зі споживачами; сервісне обслуговування споживачів; контроль та аналіз маркетингової діяльності.

Функція контролю та аналізу маркетингової діяльності хоча і є останньою у переліку функцій але завжди при всякому виді підприємницької діяльності залишається актуальною. Адже через контроль виконання поставлених маркетингових задач співставляються бажання і можливості, здійснюється зворотній зв'язок — корегування планів і, на кінець, результати контролю і аналізу є основою для планування подальшої діяльності підприємства.

Метою даної роботи є дослідження існуючих методик контролю та аналізу маркетингової діяльності підприємства з ціллю оптимізації та розробки ефективних загальноприйнятних принципів контролю і аналізу маркетингу підприємства.

Дослідження та аналіз кінцевих результатів маркетингової діяльності підприємства здійснюється різними методами, які можуть використовуватись в сукупності або окремо один від одного це: контроль діяльності, аналіз діяльності, маркетинговий аудит, ревізія маркетингу, контролінг. Різні автори методів контролю та аналізу маркетингової діяльності використовують по-різному весь комплекс апарату контролю і роблять акценти на різні методики, що в результаті призводить до урізноманітнення методів контролю, хоча досліджується одне явище – маркетингова діяльність підприємства.

Балабанова Л.В. [1, с. 551-575] визначає контроль маркетингу як систематичний процес вимірювання і оцінки результатів реалізації стратегій і планів маркетингу, здійснення коригувальних дій, які забезпечують досягнення мети маркетингу, а контроль маркетингової діяльності представляє як всебічну об'єктивну перевірку маркетингової діяльності підприємства, яку проводять у певній послідовності, у ході якої виявляються проблеми, що виникли перед підприємством. Контроль маркетингової діяльності поділяється на три типи: стратегічний контроль маркетингу; тактичний контроль; оперативний контроль. Стратегічний контроль маркетингу – це регулярна перевірка відповідальності цілей, стратегічних установок, програм підприємства та інших стратегічних рішень маркетинговим і ринковим можливостям, які є і прогнозуються. Складовою частиною стратегічного контролю є маркетинговий аудит, що представляє собою незалежне всебічне дослідження підприємством маркетингового середовища, цілей, стратегій і діяльності з метою виявлення проблем і прихованого потенціалу, а також розробки плану дій щодо поліпшення маркетингу. Тактичний контроль маркетингу полягає в тому, що фахівці з маркетингу постійно стежать за маркетинговими зусиллями і досягнутими результатами, зіставляють фактичні показники з плановими і при необхідності вдаються до корегуючих дій. Оперативний контроль маркетингової діяльності підприємства зводиться до контролю прибутковості, де здійснюється оцінка і корегуючі дії з метою забезпечення прибутковості різних товарів, територій, груп споживачів, каналів розподілу, діяльності на різних ринках. При здійсненні контролю прибутковості особливе місце займає введення обліку витрат за видами діяльності, товарами, територіями, покупцями тощо. Аналіз маркетингових витрат здійснюється в три етапи: вивчення витрат за звичайними статтями витрат; перехід від звичайних статей витрат до функціональних, які вказують напрямок витрат; розподіл розподіл функціональних статей за маркетинговою класифікацією, тобто за товарами, ринками, групами покупців тощо. Аналіз маркетингових витрат дає змогу вирішити, чи потрібно певний маркетинговий захід припинити, доповнити яким-небудь іншим або змінити його масштаби.

Гаркавенко С.С. [3, с. 470-494] поділяє контроль маркетингу на два напрямки: контроль результатів та маркетинговий аудит. До контролю результатів відносять контроль збуту та аналіз результатів діяльності служби маркетингу підприємства; контроль частки ринку; контроль прибутковості; контроль неекономічних показників. До маркетингового аудиту відносять: аудит мікро- та макросередовища підприємства; аудит цілей і стратегій маркетингу; аудит маркетингових заходів(товар, ціна, розподіл, просування); аудит організаційної структури маркетингу. Для стратегічного та оперативного аналізу рекомендується використовувати такі маркетингові методи: ABC-аналіз; SWOT-аналіз; портфоліо-аналіз; GAP-аналіз; маржинальний аналіз та інші.

Представлені вище методи дослідження маркетингу підприємства представляють собою частину дослідження господарської діяльності підприємства,

одним з напрямків якої є маркетингова діяльність. В своїй роботі Крикавський Є.В. та Чухрай Н.І. [6, с. 201-204] поряд із загальноприйнятими вище приведеними методами пропонують впроваджувати ревізію маркетингу. Завдання ревізії маркетингу полягає у встановленні тих пунктів маркетингового плану, що не реалізуються і з яких причин, чи правильно визначена ціль та завдання маркетингу, наскільки у стратегії маркетингового плану враховані зміни в ситуації на ринку, в навколишньому середовищі тощо. Головним результатом ревізії маркетингу має стати розробка пропозицій, на підставі яких необхідно коригувати діючі маркетингові плани і які повинні бути враховані під час опрацювання майбутніх планів. План ревізії маркетингу складається із слідуючих логічно пов'язаних частин: ревізія маркетингового середовища; ревізія стратегії маркетингу; ревізія організації служби маркетингу; ревізія допоміжних систем маркетингу; ревізія складових комплексу маркетингу. Складові плану ревізії маркетингу можуть змінюватися залежно від того, чи проводиться ревізія однієї із складових маркетингу, чи здійснюється всебічна перевірка стану маркетингової системи загалом на підприємстві.

Пов'язуючи маркетингове планування з контролем та аналізом маркетингової діяльності Єрмоленко М.М. [5, с. 137-161] визначає такі види маркетингового контролю: контроль річних планів; контроль прибутковості; контроль ефективності; стратегічний контроль; контроль при управлінні маркетингом за результатами. Розглянуті види маркетингового контролю охоплюють здійснення функцій маркетингу як всередині підприємства, так і зовні. У зв'язку з цим виділяють три рівні контролю маркетингу: організація в цілому; підрозділ маркетингу; зовнішній контроль.

Проведення маркетингового контролю здійснюється завжди з дотриманням відповідних цілей. Ніколайчук В.Е. та Белявцев М.І. [7, с. 353-369] пропонують здійснювати контроль маркетингової діяльності підприємства, як контроль виконання його маркетингової програми. Оскільки маркетингова програма має відповідну структуру, то і контроль повинен здійснюватись по відповідних розділах цієї програми: перспективи розвитку цільового ринку; переваги та недоліки виробника; цілі та задачі виробника; маркетингова політика; товарна політика; політика формування і розвитку системи каналів збуту; цінова політика; політика формування попиту і стимулювання збуту; бюджет реалізації маркетингової програми; оцінка ефективності маркетингової програми.

Оскільки підприємство працює в ринковому середовищі, то всі контрагенти підприємства являються його партнерами від споживача, оптового покупця до постачальника сировини та матеріалів. Контроль за цією сферою діяльності підприємства Гордон Я. [4, с. 344-345] назвав реалізацією контрольної функції маркетингу партнерських відносин. В цьому контексті контролю підлягають слідуючі аспекти діяльності підприємства: загальні витрати кожного покупця за певний період; переваги, які за думкою покупців, мають конкуренти і складові цих переваг; задоволення покупців та їх прихильність; інформація про взаємовідносини конкурентів; прибутки покупців; існуючі і нові покупці; структура покупок через різні підрозділи збуту; витрати на покупця, які несуть постачальники, а також на всі, що до них відносяться куплені товари, а не тільки ті, що виробляє підприємство; типи купівельних контрактів; позиція підприємства у ланцюгу зв'язків партнерів; збитки покупців, їх вплив, вичерпання відносин та повернення до них. Це свідчить про те, що маркетинг партнерських відносин потребує щоб контроль здійснювався з точки зору процесу в цілому, не поділяючи його на компоненти, а оцінюючи кожного в плані потенціалу роботи з покупцями для постійного створення і розподілу загальної цінності.

Здійснення маркетингового контролю повинно підвищувати ефективність маркетингової діяльності підприємства загалом. Показником ефективності роботи маркетингових служб підприємства Телетов О.С. [9, с. 175] пропонує використовувати узагальнений критерій ефективності, що визначається відношенням результатів фінансової діяльності підприємства в умовах функціонування маркетингових служб до витрат на їхнє функціонування. А загальний річний економічний ефект від проведення маркетингових заходів пропонується розраховувати як різницю між сумою середньорічних економічних ефектів від проведення кожного заходу і сумою витрат річного кошторису підприємства на маркетингову діяльність без врахування суми витрат на проведення кожного маркетингового заходу.

Особливим видом контролю маркетингової діяльності є система контролінгу, в основі якої лежить поєднання систем контролю і планування в одне ціле [2, с. 248; 5, с. 147-149]. Основою контролінгу виступає не сам процес контролю, а управління маркетинговими процесами, яке може запобігати помилкам. Система управління маркетинговою діяльністю на основі контролінгу складається з планування, контролю, звітності та управління. До сфери контролінгу маркетингової діяльності належать наступні аспекти:

- рівень макроекономічного розвитку країни та основні напрямки розвитку економіки;
- процес та динаміка загальнополітичного розвитку країни;
- зміни в культурі і потребах споживачів;
- тенденції науково-технічного розвитку в країні і за рубежом, наявність нових патентів, технологій, тощо;
- екологічний стан в країні і регіоні розміщення підприємства та рівень техногенного впливу на екологію;
- частота змін та комплексність чинного законодавства та його вплив на діяльність підприємства;
- місія та цілі підприємства, стан функціонування підприємства, рівень досягнення підприємством поставлених цілей, переваги і недоліки підприємства в його маркетинговому середовищі;
- фінансовий стан підприємства, рівень забезпечення власними фінансовими ресурсами;
- позиція підприємства на ринку;
- основні конкуренти та їх наміри, переваги і недоліки, ціни та умови реалізації товарів-конкурентів;
- кадри підприємства: кваліфікація, вік, якість роботи;
- рівень відповідності якості і цін товарів підприємства поставленим цілям;
- рівень забезпеченості підприємства матеріально-технічними ресурсами: їх якість, ціни, асортимент, обсяг, умови постачання;
- стан і ефективність каналів розподілення;
- раціональність політики цін: рівень гуртових і роздрібних цін, знижки, пільги;
- система кредитування оборотних коштів, рівень забезпечення власними оборотними коштами;
- імідж підприємства, підтримання його позитивного рівня у ЗМІ;
- рекламна діяльність та її ефективність;
- стан і ефективність власної системи збуту.

Таким чином система контролінгу маркетингової діяльності підприємства охоплює зовнішні і внутрішні чинники господарської діяльності підприємства в їх

цілісності впливу на загальну ефективність функціонування підприємства з наданням акценту на маркетингову складову цього процесу.

Підводячи підсумок проведених досліджень можна зробити такі висновки, що контроль маркетингової діяльності невіддільний від контролю загальної господарської діяльності підприємства. Багатоаспектність маркетингової діяльності підприємства обумовлює аналогічну систему контролю його діяльності. Управління підприємством на основі маркетингового менеджменту передбачає всебічний контроль маркетингової діяльності підприємства з ціллю корегування його діяльності. Впровадження системи маркетингового контролінгу дозволить комплексно контролювати діяльність підприємства органічно поєднуючи її з плануванням та управлінням маркетинговою діяльністю.

Подальші дослідження методів контролю маркетингової діяльності підприємств доцільно проводити з врахуванням специфіки їх підприємницької діяльності, величини підприємства, місця у ланцюжку створення матеріальних цінностей для кінцевого споживача.

Список літератури

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. – К.: Знання – Прес, 2004. – 654с.
2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник – К.: КНЕУ, 1998. – 268с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712с.
4. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ.. – СПб: Питер, 2001. – 384с.
5. Єрмоленко М.М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібн. – К.: НАУ, 2001 – 204с.
6. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. – 472с.
7. Николайчук В.Е., Белявцев М.И. Промышленный маркетинг. – Донецк: ООО ПКФ «БАО», 2004. – 384с.
8. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246с.
9. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: Підручник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 248с.

В статье рассмотрены существующие методы проведения контроля и анализа маркетинговой деятельности предприятия. Определено, что контроль маркетинговой деятельности неотделим от контроля общей хозяйственной деятельности предприятия. Внедрения системы маркетингового контролинга разрешит комплексно контролировать деятельность предприятия органически объединяя ее с планированием и управлением маркетинговой деятельностью.

In article are considered existing methods of the undertaking the checking and analysis to marketing activity of the enterprise. It Is Determined that checking to marketing activity inseparable from checking of the general economic activity of the enterprise. Introducing the system marketing will allow complex to check activity of the enterprise organic uniting her(it) with planning and marketing activity management.

Формування споживчої корзини в умовах становлення ринку соєпродуктів

У статті розглядається вплив соєвих продуктів на формування споживчої корзини, проблемні питання переробки сої на харчові цілі, а також визначення факторів, що впливають на формування попиту на продукти переробки сої.

соєпродукти, формування, ринок, споживча корзина, економічний потенціал, харчові цілі

В будь-якій країні, незалежно від рівня розвитку її економічного потенціалу, продовольче забезпечення населення є однією із найважливіших політико-економічних проблем.

В Україні, на жаль, питання, що створюють імідж безпечної країни перебувають у стадії становлення. Так, багаторазове падіння платоспроможного попиту населення, а також занепаду тваринництва стали причиною вкрай негативного наслідку. Починаючи із 1991 по 2003 рік, споживання м'яса та м'ясопродуктів скоротилось на 49,4%, молока та молочних продуктів на 39,3%, яєць – 21,3%, риби та рибних продуктів – 31,4%. Практично споживча корзина населення значно збіднилась на продукти, що містять повноцінний білок.

Соя, завдяки багатому й різноманітному хімічному складу дозволяє вирішити ключову проблему дефіциту білка і поліпшення якості харчування населення. Тому, в даний час, питання пов'язані з переробкою сої на харчові цілі, набувають все більшої актуальності.

На жаль становлення ринку сої та продукції її переробки в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку, тому питаннями, що пов'язані із використанням сої на харчові цілі займалося незначна кількість українських науковців, зокрема: Адамень Ф.Ф., Бабич А.О., Лазарь В.Г., Побережна А.А.

Метою даної статті є: дослідження формування споживчої корзини населення за рахунок соєпродукції; визначення кола проблем пов'язаних із використанням сої на харчові цілі; вивчення впливу окремих чинників на формування попиту на продукти переробки сої.

Сучасний етап у використанні сої можна визначити як принципово новий напрямок науково-технічного прогресу в харчовій індустрії – розробка технологій одержання текстурованих продуктів із сої, тобто виробництво білкових гранул і волокон з наступною переробкою їх у різні види харчових продуктів – доповнювачів чи замінників (аналогів) м'яса. З волокнистого соєвого білка сьогодні виготовляють «бекон», замінники м'яса курей та індичок, креветок, крабів тощо. Ці аналоги характеризуються високою поживністю і за зовнішнім виглядом, консистенції, смаку і харчових достоїнствах не відрізняються від натуральних продуктів.

За нашими розрахунками (табл. 1) соєвий білок дешевший за тваринний у 4,7-7,0 разів, залежно від виду м'яса.

Крім того, соєвий білок містить усі незамінні амінокислоти, легко засвоюється та має безліч корисних властивостей. Наприклад, соєве молоко – це низькокалорійний продукт, що не має у своєму складі холестерину, лактози та алергенів. Тому це

ідеальний заміник коров'ячого молока, особливо у харчуванні дітей та людей літнього віку [1].

Таблиця 1- Порівняння вартості білка тваринного та рослинного походження із соєвим

Продукти	Вміст білку, %	Ціна, грн./(кг, л)*	Вартість 100 г білка, грн.	разів
Свинина	18-20	26,0-30,0	13,59	7,0
Яловичина	18-20	23,0-27,0	12,31	6,3
Курятина	18-20	16,7-18,5	9,21	4,7
Риба	17-20	18,0-19,0	10,00	5,1
Соєве м'ясо	50-54	9,75-10,0	1,95	-
Коров'яче молоко	3,0-3,5	1,9-2,5	5,71	1,8
Соєве молоко	2,8-3,2	0,95-1,0	3,17	-
Твердий сир	23-27	18,8-25,4	8,16	1,6
Творог	14-18	11,0-13,0	8,0	1,5
Сир «Тофу»	9,0-9,5	4,95-5,0	5,27	-
Пшеничне борошно	10,1-10,5	1,8-2,3	2,02	1,5
Соєве борошно	40,0-50,0	5,9-6,1	1,33	-

* станом на 10.02.2005 р.

Для упорядкування відносин на ринку продовольства постановою КМУ від 14.04.2000 р. №658 було встановлено мінімальний середньодобовий набір продуктів харчування (г/день на 1 жителя) [2].

Для наочності нами розроблено розрахункову споживчу корзину в якій замінили 30% тваринного білка соєвим. Метою даного комбінування є ілюстрація можливих варіантів створення економних раціонів харчування людей в умовах дефіциту коштів (табл. 2).

Таблиця 2 - Вартість мінімального середньодобового набору деяких продуктів харчування та порівняння їх з додаванням до раціону 30% соєпродуктів (г/день на 1 жителя)

Продукти	Мін. норма г/день	Вміст білку, г	Вартість на день без соєпродуктів, грн.	Вартість на день з додаванням 30% соєпродуктів	Економія, %
М'ясо (курятина)	135	25,65	2,362	1,804	23,65
Молоко	330	11,55	0,660	0,571	13,35
Хліб (борошно)*	187	19,45	0,393	0,353	10,25
Риба	34	6,29	0,629	0,477	24,15
Сир твердий	9	2,21	0,180	0,161	10,63
Творог	30	4,5	0,360	0,323	10,24
Разом		69,64	4,636	3,689	19,52

* норма споживання хліба 260 г/день, в перерахунку на борошно (коєф. 0,72) = 187 г борошна

Як бачимо із таблиці 2 економія грошових коштів при споживанні мінімального набору деяких продуктів із заміною 30% соєвим білком, складає 19,5%. Найбільша економія спостерігається при споживанні м'яса (курятина) та риби 23,65 та 24,15%,

відповідно. Слід відмітити, що, як би в розрахунках використовувались ціни на м'ясо яловичини або свинини, то економія грошових коштів була б значно вищою.

Зупинимось на ще одній важливій особливості формування ринку соєпродукції в Україні.

Незважаючи на те, що ринок продукції переробки сої на харчові цілі отримав значний розвиток, достовірних статистичних даних про кількість підприємств, що займаються в Україні соєвим бізнесом, поки що не існує. З основних можна назвати такі підприємства як: соєва фабрика «Агропрод» (с.м.т. Чабани, Київська обл.), ПП «Золоті боби» (м. Одеса), ТОВ «Олеся», ТОВ «Солодко» (м. Запоріжжя), ТОВ «ЭККО» (м. Черкаси), ПВ КП «Тібет» (м. Дніпропетровськ), ТОВ «Теда» (м. Київ), ТОВ «Білок» (м. Кіровоград) та ін. Окремі з них випускають повний асортимент продукції, інші – тільки соєве молоко, треті - горішки (фактично смажені боби), четверті – текстуровані соєві продукти (м'ясо, стейки, вермішель, гуляш, битки та ін.) [3].

На превеликий жаль, слід констатувати, що більш-менш потужних підприємств з переробки сої на харчові цілі в Україні набереться не більше двох десятків, решта, займається лише фасуванням імпоротної продукції, в основному із країн Східної Європи.

Головними каналами збуту соєвих продуктів можуть бути магазини дієтичних продуктів, дитячі сади, усілякі лікувальні установи, їдальні, військові частини. Ще один канал збуту – релігійні організації. Як показує досвід соєвої фабрики «Агропрод» ефективною реалізація соєвих продуктів стає при наявності власної мережі спеціалізованих магазинів. Якщо у 2001 році їх продукція розповсюджувалася, в основному, через продовольчі ринки та супермаркети, то вже у 2003 році соєва фабрика, через проблемні розрахунки супермаркетів, практично всі обсяги продукції реалізовувала через власну спеціалізовану мережу магазинів.

Як показали дослідження на даний момент на ринку харчових продуктів із сої існує цілий ряд проблем. Виробництво сої в Україні стрімко зростає, і враховуючи, що попит українців на соєві продукти активно збільшується, виробники вже зараз відчувають потребу в сучасному обладнанні для реалізації нових методик переробки сої і створення конкурентноспроможної продукції. Крім того, в Україні відсутні глибокі дослідження в сфері використання соєпродуктів в дитячому харчуванні та лікуванні, що значно стримує розширення ринків збуту продуктів переробки сої.

Друга проблема, це низька якість вітчизняного насіння сої. Так, директор соєвої фабрики «Агропрод» В. Г. Лазарь, говорить, що його співробітники докладають чимало зусиль, щоб закупити сою із вмістом білка більше ніж 35%. Відмітимо, що фабрика одна з не багатьох, яка принципово працює на вітчизняній сировині, тому що в більшості випадків із закордону в Україну поступає насіння генетично-модифікованої сої.

Інша проблема для виробників – це низька поінформованість цільових споживачів про соєві продукти, їх дієтичні властивості та рецепти приготування соєвих блюд. Тобто у виробників виникає потреба просувати на ринок не тільки компанію і марку своєї продукції, але і сою і соєву продукцію в цілому, адже інформованість цільових споживачів про виробників продукції низька, тому потрібна активна інформаційна підтримка. Водночас значну увагу при розробці маркетингових стратегій виробники соєвих продуктів повинні приділяти системі маркетингових комунікацій для збільшення інформованості потенційних споживачів, і перетворення потенційних споживачів у реальних через вплив інформаційно-комунікаційних каналів.

Попит на соєві продукти залежить не тільки від високого рівня реклами, і навіть не від цін на соєві продукти, а головним чином від цін альтернативних товарів.

На рис. представлені середньо-квартальні ціни реалізації продукції тваринництва на міських ринках міста Києва та обсяги реалізації соєвого текстурату соєвої фабрики «Агропрод».

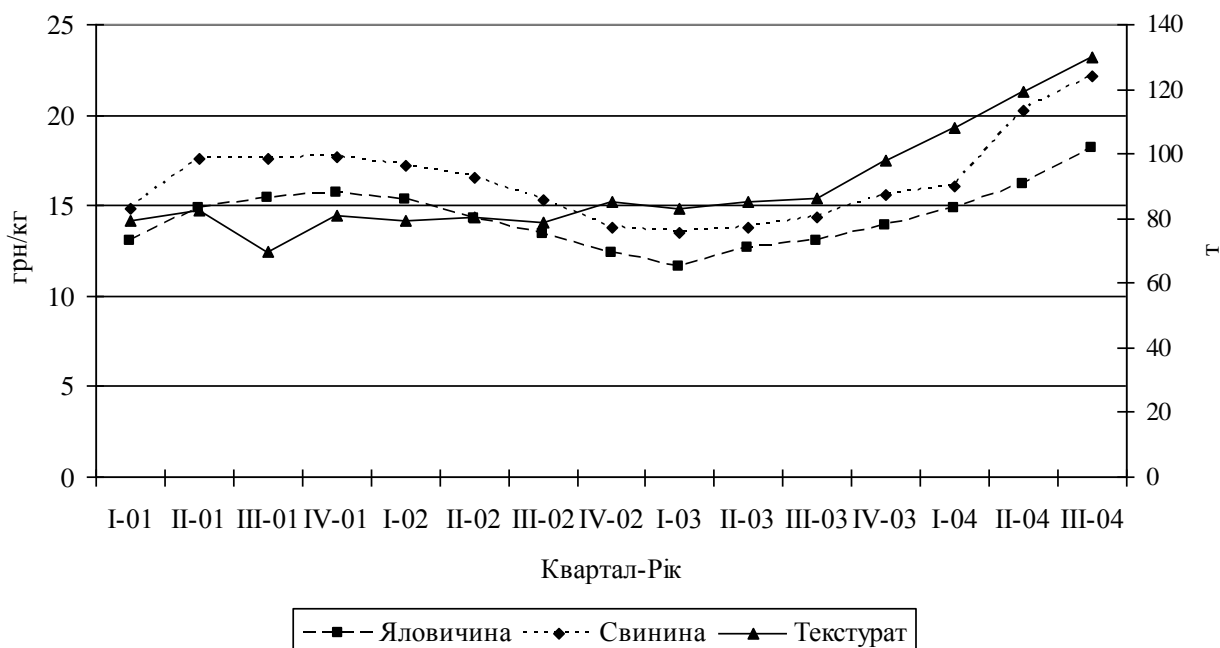


Рисунок 1 - Динаміка цін на м'ясо та обсягів реалізації соєвого текстурату

Для дослідження впливу цін альтернативних товарів (в нашому випадку м'ясо) на обсяги реалізації соєвого текстурату застосуємо коефіцієнт еластичності, який показує на скільки відсотків зміниться попит на соєвий текстурат при зміні цін на м'ясо на 1 %. При цьому ми скористаємось середніми значеннями цін на м'ясо та кількістю споживчого соєвого текстурату (формула середньої точки), тобто визначаємо коефіцієнт дугової еластичності:

$$E_{\partial} = \frac{(P_2 - P_1) / (P_2 + P_1)}{(C_2 - C_1) / (C_2 + C_1)}, \quad (1)$$

де E_{∂} – коефіцієнт еластичності між цінами на м'ясо та соєвого текстурату;

$P_1; P_2$ – попит на соєвий текстурат в початковій та кінцевій точках;

$C_1; C_2$ – ціни на м'ясо в початковій та кінцевій точках.

В таблиці 3 приведені розрахункові коефіцієнти еластичності в цілому за 3,5 роки та за кожен квартал.

Таблиця 3 - Коефіцієнти еластичності попиту на соєвий текстурат залежно від зміни цін на м'ясо за весь період та поквартально

Продукти	Коефіцієнт еластичності														
	2001-2004	II 2001	III 2001	IV 2001	I 2002	II 2002	III 2002	IV 2002	I 2003	II 2003	III 2003	IV 2003	I 2004	II 2004	III 2004
Яловичина	1,45	0,27	-4,5	8,71	0,74	-0,2	0,3	-0,94	0,38	0,28	0,47	1,99	1,52	1,11	0,75
Свинина	1,22	0,22	144	15,1	0,59	-0,3	0,24	-0,72	1,06	1,06	0,31	1,61	3,24	0,42	0,95

На основі інформації, приведеної на рис., встановлена чітка залежність між цінами на м'ясо яловичини, свинини та обсягами реалізації соєвого текстурату. Про це свідчить також і коефіцієнт еластичності розрахований за весь період дослідження. Так, при збільшенні ціни на яловичину та свинину на 1% обсяг реалізації соєвого текстурату зросте, відповідно на 1,45% та 1,22%. Але, якщо розглянути поквартальну еластичність, то можна встановити наступну закономірність. При зростанні цін на м'ясо, починаючи з II кварталу 2003 року, збільшувалися і обсяги реалізації соєвого текстурату (коефіцієнт еластичності коливався по яловичини від 0,28 до 1,99, свинини від 0,31 до 3,24).

Однак при падінні цін на м'ясо (I квартал 2002 – I квартал 2003 рр.) не завжди мало місце зниження обсягів реалізації соєвого текстурату. Це свідчить про те, що крім цін, на реалізацію впливали інші фактори, такі як: Пасхальний та Різдвяний пости (II квартал 2002 та IV квартал 2002 рр.). Саме в ці періоди, незважаючи на зниження цін на м'ясо мало місце збільшення обсягів реалізації соєвого текстурату.

Що стосується III кварталу 2001 року, то тут при зростанні цін на яловичину та свинину ми спостерігаємо стрімкий спад обсягів реалізації, саме на цей період припадає пік анти-соєвої агітації.

Таким чином, дослідження показали, що використання соєвих продуктів може сприяти створенню економних та якісних раціонів харчування в умовах дефіциту коштів у населення. Одним із основних факторів, які впливають на обсяги реалізації соєпродуктів є ціни альтернативних товарів. Тому при нинішній ситуації на ринку м'яса та м'ясних виробів можна прогнозувати подальше зростання попиту на продукти переробки сої на харчові цілі. Але для більш ефективного розвитку ринку соєпродукції необхідно вирішити ряд питань в області маркетингу, якості зерна сої, наявності сучасного обладнання для її переробки.

Список літератури

1. Лазарь В.Г. Соя: история сои, применение в пищевой промышленности, технологии. – Киев: ТОВ Раритет, 2003, 144 с.
2. Кульчицька В.П. Гігієнічна оцінка харчового статусу населення, яке проживає у зоні екологічної катастрофи, і заходи по його оздоровленню // Проблеми харчування. – 2004. - №1(2). – С. 71-75.
3. Шавкат Бек. Производство соевых продуктов за 10-20 тыс. \$ // Бизнес, №38 (453), 17 сентября 2001 г., С. 30

В статье рассматривается влияние соевых продуктов на формирование продовольственной корзины, проблемные вопросы переработки сои на пищевые цели, а также определение факторов, которые влияют на формирование спроса на продукты переработки сои.

In the article the influence of soy-bean products on forming of food basket, problem questions of processing of soy on food purposes, and also determination of factors which affect forming of demand on the products of processing of soy is considered.

Концептуальні аспекти організації аудиту логістичних дій підприємств

В статті розглядаються питання функціонування логістичної системи управління підприємства та концептуальні аспекти організації аудиту операцій з обліку витрат її діяльності **логістика, логістична структура, логістична діяльність, внутрішні логістичні витрати, аудит логістичних витрат, логістична система управління, витрати на логістику**

Функціонування логістичної системи управління економічною діяльністю підприємства, як і будь-який інший вид діяльності породжує виникнення і формування навколо нього певного витратного механізму, і як наслідок необхідності обліку як понесених витрат, так і аудиту результатів діяльності. Зауважимо, що згадані витрати, або так би мовити витрати на логістику, можуть мати місце на підприємстві у випадку прийняття рішення про необхідність використання логістичних послуг спеціалізованих фірм, або створення на підприємстві власного департаменту (центру, відділу) логістики. Проте, питання відображення у регістрах фінансового обліку навіть витрат на послуги сторонньої логістичної фірми, не говорячи про механізм витрат на утримання власного логістичного центру і його відображення в управлінському обліку, а отже і аудиту як зовнішнього так і внутрішнього в умовах дії сучасного нормативно – правового поля, зовсім не врегульоване і вимагає детального вивчення та розробки конкретних пропозицій у напрямках становлення і вдосконалення.

Згадана проблема тісно пов'язана з науковими і практичними завданнями багатьох наукових спрямувань, зокрема планування, прогнозування, фінансового і управлінського обліку тощо.

Розв'язання даної проблеми започаткували в своїх наукових працях Б.А.Аникин, Ф.Ф.Бутинця, Джонсон, Джеймс, Вуд, Дональд, Ф., Вордлоу, Дэниел, Л., Мерфи-мл., Поль, Р., Я.В.Мех, М.С.Пушкар, В.В.Смеричинський, А.В.Смеричинський [1 - 6] та деякі інші автори, що сприяє продовженню вивчення і обґрунтування цього порівняно нового поняття та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми котрим, власне, присвячується означена стаття. Таким чином, метою статті є визначення завдань аудиту операцій з обліку витрат діяльності логістичної структури підприємства, його предмету, об'єктів та власне концептуальних аспектів організації.

Метою аудиту обліку логістичних витрат є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення, розподілу та списання цих витрат, повноти і своєчасності відображення первинних даних в зведених документах і облікових регістрах, правильності ведення обліку витрат викликаних діяльністю по управлінню логістичною системою та його відповідності прийнятій обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат, наведених у звітності підприємства.

Завданнями аудиту операцій з обліку витрат діяльності логістичної структури підприємства є:

- встановлення правильності документального оформлення здійснених витрат, їх нагромадження, розподіл та списання ;

- перевірка правильності відображення в обліку фактичних витрат та наступного віднесення їх на фінансові результати діяльності відповідно до прийнятого на підприємстві методу обліку та розподілу логістичних витрат;
- підтвердження обґрунтованості оплачених і включених до складу витрат відповідно до вимог чинного законодавства;
- підтвердження правильності методів розподілу логістичних витрат за напрямками діяльності, та відповідність методики їх розподілу передбаченій в наказі про облікову політику;
- перевірка правильності та обґрунтованості розрахунків планового розміру витрат відображених в кошторисах, та доцільності здійснення таких витрат;
- перевірка правильності формування фактичної собівартості придбаних матеріалів на підставі даних логістичної структури про витрати пов'язані з їх придбанням і доставкою до місця зберігання;
- перевірка доцільності і необхідності здійснених витрат та їх приналежності до компетенції відділу логістики;
- вивчення правильності накопичення, розподілу та списання логістичних витрат;
- підтвердження законності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку витрат діяльності логістичної структури підприємства;
- оцінка стану синтетичного і аналітичного обліку витрат.

Предметом аудиту операцій з обліку витрат, джерелом виникнення яких є функціонування структурного підрозділу управління логістикою, являються господарські процеси та операції, пов'язані з накопиченням та списанням витрат діяльності, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства і за його межами.

Виходячи з цілей та постановки завдань, яких необхідно досягнути аудитору при проведенні дослідження операцій з обліку витрат на логістику, нами сформовано об'єкти аудиту (рис. 1.).

Для здійснення аудиту важливе значення належить джерелам інформації за якими аудитор, не упереджено і на високому професійному рівні, зміг би організувати і провести перевірку логістичних витрат. Такими джерелами, на нашу думку, можуть бути:

1. Наказ про облікову політику підприємства.
2. Первинні документи з обліку витрат.
3. Облікові реєстри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку логістичних операцій.
4. Акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю.
5. Звітність.

Для забезпечення первинного обліку витрат логістичної діяльності на першому етапі діяльності у започаткованій логістичній структурі підприємства доцільно використовувати як діючі, так звані, уніфіковані форми первинних документів загального використання: таблиць обліку використання робочого часу, список осіб, що працювали у понадурочний час, листок обліку простоїв, особова картка, розрахунково-платіжна відомість, розрахункова відомість, розрахунок заробітної плати, накопичувальні картки виробітку, акт приймання-здачі відремонтованих об'єктів, акт вимога на додатковий відпуск матеріалів, акт вибуття МШП, акт на списання МШП, так і форми первинної облікової та спеціалізованої документації носіїв інформації про логістичні витрати (рис.2).

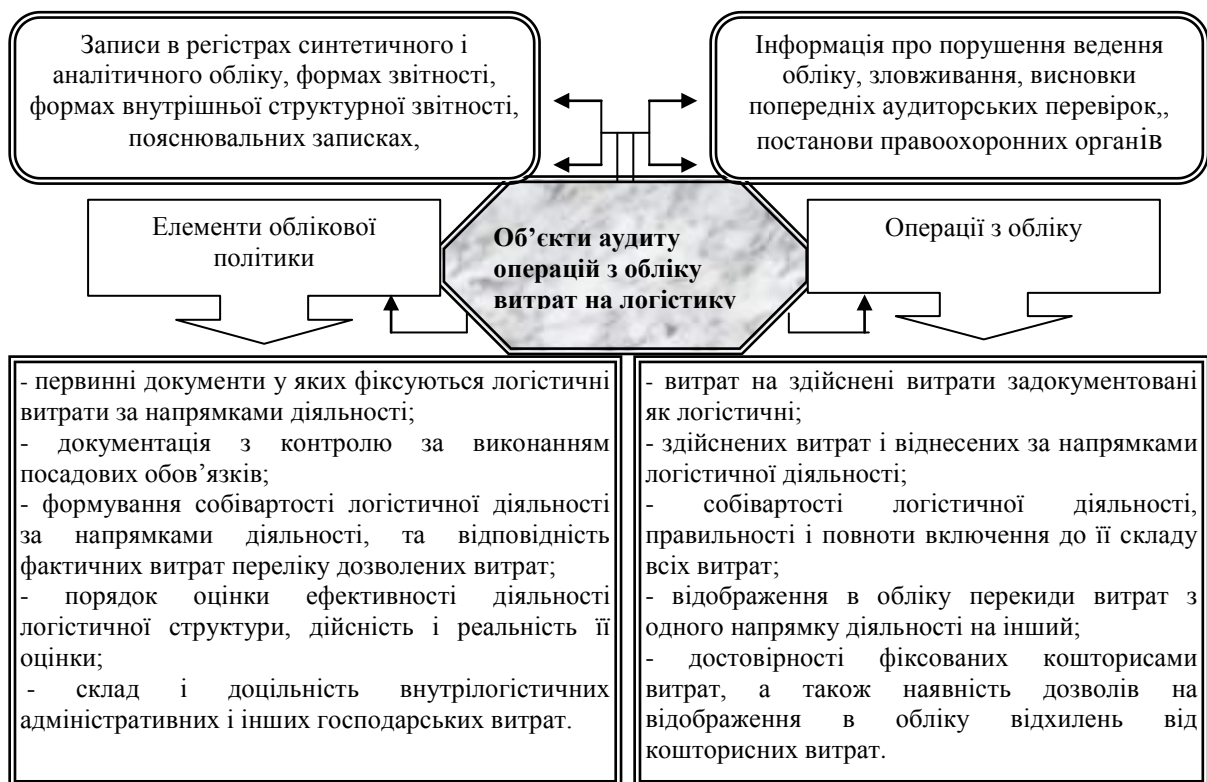


Рисунок 1 - Об'єкти аудиту внутрішніх логістичних витрат

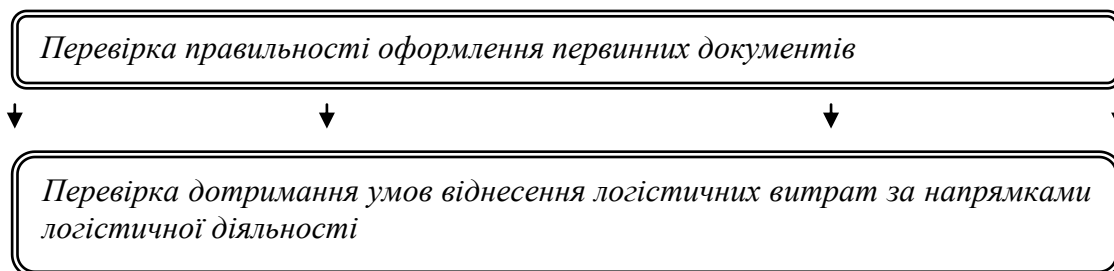
№№ з/п	Назва форм облікової документації
1	Положення про логістичний структурний підрозділ
2	Посадові права та обов'язки (щодо права підпису документів)
3	Кошторис витрат за напрямками логістичної діяльності
4	Розрахунки розподілу і списання витрат за напрямками логістичної діяльності
5	Розрахунки ефективності прийнятих логістичних рішень
6	Накази по підприємству щодо оцінки діяльності логістичної структури
7	Авансові звіти і пояснювальні записки до них
8	Рахунки ТТС, мобільного зв'язку, Інтернету, енергозбуту, газових компаній, водоканалу тощо
9	Різного роду документи про внутрішні витрати на утримання логістичного підрозділу
10	Документи підтверджуючі представницькі витрати
11	Документи експертиз, судових органів

Рисунок 2 - Форми первинної документації логістичних дій підприємства

В процесі здійснення аудиту, аудитору необхідно враховувати, що застосування бланків застарілих та довільних форм не допускається. В окремих випадках, при наявності відповідних технічних засобів, можливе створення первинних документів на машинозчитувальних носіях інформації. При цьому обов'язково повинні витримуватись вимоги Положення про документи та документообіг в бухгалтерському обліку, загально-галузових Вказівок по наданню юридичної сили документам на магнітних, паперових носіях, що створюються засобами обчислювальної техніки, загально-галузових керівних методичних матеріалів зі створення та ведення автоматизованого бухгалтерського обліку в складі автоматизованих систем управління підприємств та інших нормативних документів.

Аудит операцій з обліку витрат логістичної діяльності необхідно розпочинати з суцільної перевірки всіх документів, що регламентують діяльність логістичної структури підприємства. Це дає можливість визначитись у напрямках наступного етапу перевірки, на якому аудитор досить відповідально зобов'язаний опрацювати документи, які підтверджують логістичні витрати за напрямками логістичної діяльності, – наприклад підрозділів закупівельної логістики, виробничої, збутово-розподільчої і т.д. В процесі роботи з вищезгаданою документацією основна увага приділяється питанням доцільності здійснених витрат, приналежності їх саме до даного напрямку логістичної діяльності, і ін.

Сам процес аудиту операцій з обліку логістичних витрат рекомендується проводити у такій послідовності:



З огляду на це здійснені логістичні витрати класифікуються за напрямками логістичної діяльності з врахуванням таких основних чинників:

- відсутність розходжень з вимогами П(С)БО 9 “Запаси”, П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”, 16 “Витрати”, П(С)БО 17 “Податок на прибуток”, П(С)БО “Будівельні контракти”;
- дотримання інструктивних документів і положень щодо організації складського господарства;
- зберігання матеріальних цінностей;
- правил перевезення і транспортування вантажів тощо.

Аудитору також необхідно звернути увагу на те, яким чином відображені в обліку витрати, які не визнаються і не повинні включатись до Звіту про фінансові результати, а мають місце у витратах логістичної структури підприємства.

При перевірці матеріальних витрат необхідно звернути увагу на:

- правомірність віднесення логістичних витрат до прямих матеріальних. До складу прямих витрат включаються тільки ті логістичні витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту обліку витрат;
- правильність оцінки виробничих запасів, які включені до собівартості продукції (робіт, послуг); відповідність методу оцінки обраній обліковій політиці і методиці розподілу витрат закупівельної та транспортної логістики;
- наявність договорів про повну матеріальну відповідальність з особами, відповідальними за збереження запасів у виробничих підрозділах;
- наявність фактів включення до собівартості продукції (робіт, послуг) вартості сировини, матеріалів, переданих в цехи, ділянки тощо, але фактично не використаних у виробництві;
- правильність встановлення норм витрат сировини і матеріалів відповідно до рівня технічного стану і технології виробництва продукції;
- правильність списання недостач і втрат в межах норм природного убутку [1].

При проведенні перевірки необхідно пам'ятати, що згідно з П(С)БО 16 до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються тільки прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та змінні й розподілені постійні загальновиробничі витрати. Отже, важливо звернути увагу на те,

як включені у собівартість ті чи інші витрати що за класифікацією діючою на підприємстві, відносяться до логістичних витрат, а якщо й включені, то у якому розмірі, на підставі чого, чи є наявність розрахунків їх розподілу тощо. Тобто, здійснюючи перевірку правильності формування собівартості продукції (робіт, послуг) необхідно, передусім, дослідити правильність включення логістичних витрат до собівартості і їх законність. Необхідність такої перевірки повинна аргументуватись тим, що будь яке порушення у формуванні собівартості продукції має певний вплив на формування прибутків підприємства, і як наслідок, можуть мати місце штрафні санкції зі сторони контролюючих податкових органів. Саме цей нюанс має важливе значення для перевірки оцінки ефективності діяльності служби логістики, яка може, за розробленими всередині підприємства положеннями розраховуватись як доля вкладу системи у формування прибутків підприємства [5].

Поряд з вивченням правильності формування і обліку витрат логістичної структури необхідно перевірити й інші питання, такі, як нарахування заробітної плати працівникам структури, проведення відрахувань, обліку інших витрат пов'язаних з життєдіяльністю логістичної системи підприємства.

Аудитор повинен правильно оцінити залишки незавершеного виробництва і визначити питому вагу в них логістичних витрат.

Важливим фактором у діяльності аудитора, є вивчення, узагальнення і відображення у розробленій ним таблиці всіх сторін дотримання на підприємстві положень наказу про облікову політику підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 - Дотримання положень наказу про облікову політику підприємства

Прийняті обліковою політикою методики відображення логістичних витрат, їх розподілу і списання. Питання організації синтетичного і аналітичного обліку тощо		Висновок аудитора	
Способи	Відповідає обліковій політиці (+), не відображено в обліковій політиці (-), ведеться з порушенням (п)	Приклади відхилень з організації аналітичного обліку	Підстава

Вивчаючи логістичні операції з обліку адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат необхідно перевірити правомірність їх віднесення до адміністративних, витрат на збут, інших операційних витрат. Окрім цього необхідно:

- перевірити наявність та повноту оформлення документів, що підтверджують витрати;
- порівняти вказані в обліковому реєстрі суми і місяці, до яких вони відносяться, з первинними документами (рахунками, договорами, банківськими виписками, товарно-транспортними накладними тощо). Важливе значення має процес перевірки наявності в документах всіх необхідних реквізитів: назви документу, дати складання, назви підприємства, від імені якого складено документ, зміст господарської операції, її вимірники в натуральному та грошовому вираженні, перелік посадових осіб та їх підписи.

На підставі первинних документів і бухгалтерських записів в журналі, доцільно:

- встановити, чи не включені до витрат суми, пред'явлені до утримання як претензії, але не визнані платником;
- встановити дотримання основних положень з обліку тари на підприємствах, а саме: правильне і своєчасне документальне відображення операцій по заготівлі, надходженню та відпуску тари на складах, в цехах, дільницях та інших місцях її зберігання;

- перевірити правомірність накопичення та списання витрат на дослідження та розробки;
- визначити правильність ведення синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 92, 93, В кінці кожного місяця логістичні облічені на рахунках 92 і 93 інші операційні витрати повинні списуватись на фінансові результати;
- перевірити охайність записів (відсутність арифметичних та інших помилок);
- перевірити незвичайні операції, проводки з нестандартною кореспонденцією рахунків;
- встановити відповідність записів синтетичного та аналітичного обліку записам в Головній книзі, звітності.

Відображення результатів логістичної перевірки за згаданим спрямуванням можна здійснити в робочому документі такої форми (табл. 2).

Таблиця 2 – Робочий документ “Результати логістичної перевірки”

Вид виявленого відхилення	Сума за виявленим відхиленням, грн.	Вплив відхилення на достовірність бухгалтерської звітності, оподаткування та дотримання законодавства

Не менш важливо в процесі проведення аудиту перевірити правильність проведених спеціалістами логістичної структури розрахунків розмірів витрат і додаткових витрат з причин збоїв у належному функціонуванні всієї логістичної структури і впливу їх на ритмічність роботи підприємства та його фінансовий стан. Важливо вияснити, які прийняті рішення щодо вивчення причин збоїв, встановлення винних, визначення джерел покриття витрат, притягнення до відповідальності тощо. В ході аудиту операцій з обліку витрат логістичної діяльності, аудитор може виявити наступні типові порушення (табл. 3).

Таблиця 3 - Характеристика можливих порушень логістичної діяльності

№ п/п	Можливі порушення	Характеристика порушення
1	2	3
1.	На підприємстві не ведеться аналітичний облік логістичних витрат в розрізі напрямків діяльності, або ведеться когловим методом, що вуалює їх дійсний стан і розміри	Порушення призводять до недостовірності синтетичного обліку логістичних витрат в розрізі напрямків логістичної діяльності, дає можливість перегрупування витрат і віднесення недостовірних сум витрат на об'єкт логістичних дій.
2.	Фахівцями логістичної структури подається неправильно класифікована і розподілена інформація щодо напрямків логістичної діяльності	Призводить до завищення фактичної собівартості, наприклад придбаних матеріалів, або викривлення реальної вартості транспортних послуг, собівартості робіт підготовки сировини до використання у виробництві і т.п.
3.	Не проводиться аналіз витрат на відраження і доцільності здійснених розрахунків підзвітними особами, а також різного роду проплат шляхом безготівкових розрахунків	Призводить до низького рівня внутрішнього контролю, недостовірності формування логістичних витрат, сприяє виникненню зловживань.

Основним висновком за результатами проведеного дослідження є те, що проведення аудиту логістичних операцій, як і їх облік, для аудиторів майже неосвоєний. Поряд з цим, особливості функціонування на підприємстві служби логістики зумовлюють і особливості у проведенні аудиту. Саме тому питання аудиту логістичних операцій є важливим об'єктом предмету аудиту і заслуговує на подальші розвідки та розробку інструментарію і методики аудиторських перевірок.

Виявлено тісний взаємозв'язок і взаємозалежність логістичних систем з інформаційним аудитом. Суть у тому, що для забезпечення управління належною інформацією функціонуюча на підприємстві логістична система акумулює надзвичайно великі потоки інформації як зовнішньої, так і внутрішньої. Інформаційний аудит, якраз передбачає систематичне вивчення використання інформації, ресурсів і потоків перевірки даних, які надходять до інформаційної системи на точність і автентичність за допомогою спеціальних програм, тому що завжди існує небезпека підроблення електронних звітів або даних.

Логістичний аудит сприяє пошуку аудиторських доказів здійснених електронним способом.

Логістичний аудит встановлює:

- рівень інформаційних потреб системи управління й основних підрозділів підприємства (з урахуванням різниці в потребах спеціалістів і керівників);
- визначає відповідність потреб поставленим цілям, міру задоволення потреб;
- виявляє особливості використовуваних документів (первинних, вторинних) та джерел їх виникнення;
- встановлює вірогідність даних, їх автентичність;
- зумовлює якість і надійність процесів обробки, зберігання, передавання інформації; адекватність витрат на інформаційні процеси, як порівняти із досягнутими результатами.

На жаль, в Україні інформаційний аудит використовується ще недостатньо. Більшість організацій, підприємств, банків покладаються на керівні організації чи провайдерів, мотивуючи це браком коштів. Але збитки від порушень нормального функціонування інформаційної системи, втрати стратегічно важливої комерційної інформації є значно більшими від витрат на забезпечення якісної інформації.

Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник . – Житомир: ПП Рута, 2002. – 557 с.
2. Логистика :Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 2-е изд. пер. н.р.оп.- М.:ИНФРА – М. 2000, - 352 с.
3. Джонсон, Джеймс, Вуд, Дональд, Ф., Вордлоу, Дэниел, Л., Мерфи-мл., Поль, Р. Современная логистика, 7-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2002. – 624 с.
4. Мех Я.В. Обліково-економічна інформація в управлінні внутрішніми резервами. Моног.– Тернопіль: “Економічна думка”, 2003.
5. Пушкар М.С. Розробка систем обліку: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт - бланш, 2003. – 198 с.
6. Смиринський В.В, Смиринський А.В. Основи логістичного менеджменту. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2000. – 240 с.

В статье рассматриваются вопросы функционирования логистической системы управления предприятия и концептуальные аспекты организации аудита операций по учету затрат ее деятельности.

In the article the questions of functioning of the logistic system of management of enterprise and conceptual aspects of organization of audit of operations from consideration of charges of its activity are considered.

Організаційні аспекти бухгалтерського обліку

Публікація присвячена аналізу сучасного стану організації праці облікового персоналу аграрних підприємств Кіровоградської області, виявлено проблемні питання та визначено шляхи їх розв'язання.
організація бухгалтерського обліку, організація роботи облікового апарату, внутрішній регламент облікової служби

У зв'язку з процесом реформування вітчизняного бухгалтерського обліку у відповідності з вимогами МСБО останнім часом як науковими працівниками так і практиками більш уваги приділяється методиці та організації обліку, ніж організації праці облікового персоналу. Аналіз результатів анкетного обстеження бухгалтерських служб сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області свідчить про те, що стан організації обліку та організації діяльності облікового апарату не повною мірою відповідає сучасним вимогам і потребують подальшого розвитку та вдосконалення. Одним з чинників неналежної уваги до організації роботи бухгалтерських служб є ототожнення як науковцями так і практиками понять “організація бухгалтерського обліку” і “організація роботи облікового апарату”.

До недоліків організації роботи облікових служб в результаті спостережень є можливим віднести відсутність належного планування облікових робіт у відповідності з вимогами наукової організації праці, а також відсутність сучасного науково-методичного забезпечення цієї сфери.

Необхідність приділення уваги в наукових дослідженнях проблемам організації праці облікового персоналу підтверджується тим, що при проведенні щорічного конгресу Європейської асоціації бухгалтерів (European Accounting Association EAA) в 2004 р. в Празі навіть було відокремлено секцію “організаційні та біхевіористичні аспекти бухгалтерського обліку” (1) В науковій літературі в області організації управління та облікової праці в нашій країні є широко відомими роботи Є.Ф.Башмачнікова, В.В. Сопко, М.А.Кузьмінського, В.П. Завгороднього Галузевого аспекти організації праці облікового персоналу в аграрній сфері досліджували Д.Н. Письменна, Г.Г. Кірейцев М.Ф. Півко та інші. Тим не менш, в цих наукових дослідженнях розглядалися економічні функції управління, проблеми організації бухгалтерських служб, а також методологія бухгалтерського обліку в межах адміністративно – командної економіки.

Майже не досліджується сучасна проблематика організації та нормування облікової служби. В останні роки здійснюються значні інвестиції в засоби автоматизації бухгалтерського обліку, але техніка експлуатується не на повну потужність, а організація облікової служби залишається на рівні здійснення облікових робіт у ручному режимі. Тому є необхідність в дослідженні сучасних тенденцій розвитку організаційних аспектів обліку, а також розробки рекомендацій спрямованих на підвищення ефективності облікової праці. За мету написання даної публікації поставлено окреслення проблемних моментів організації облікової служби аграрних підприємств та визначення напрямків їх подолання.

Організаційні аспекти бухгалтерського обліку ґрунтуються на нормативному законодавстві, зокрема Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”(2). У відповідності з Законом, відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, дотримання законодавства при виконанні господарських операцій покладається на власника або керівника підприємства. Проте, облікова політика підприємства формується головним бухгалтером і лише затверджується керівником. Тому організацію бухгалтерського обліку є можливим визначити як комплекс заходів з впорядкування облікової роботи:

а) що здійснюється керівником підприємства і сприяють підвищенню ефективності праці облікових працівників;

б) що реалізуються обліковим апаратом і спрямовуються на забезпечення фінансового контролю за діяльністю персоналу.

Організацією обліку прийнято вважати систему умов і елементів побудови облікового процесу: первинний облік та документообіг, інвентаризацію, план рахунків бухгалтерського обліку, форми бухгалтерського обліку, форми організації обліково-обчислювальних робіт, обсяг та зміст звітності. Загально прийнято, що методика обліку це сполучення способів ведення бухгалтерського обліку до яких відносяться первинне спостереження, вартісне вимірювання, поточне групування і підсумкове узагальнення фактів господарської діяльності. Таким чином, методика та організація обліку є взаємопов’язаними структурними елементами єдиного облікового процесу. Проте недоречним, на нашу думку є ототожнення як в науковій так і в нормативно - методичній літературі понять „організація бухгалтерського обліку” і „організація роботи облікового апарату” (3,4) На практиці певною мірою це призвело до нівелювання у внутрішніх регламентах обліку на підприємствах організаційних аспектів.

Так, 80% обстежених сільськогосподарських підприємств не мають взагалі внутрішніх регламентів, а у 20% з них розроблено лише Наказ з облікової політики. Але в жодному підприємстві ці Накази не відповідають вимогам сьогодення, тому що розроблені формально на базі типових, без врахування особливостей підприємства. Ми вважаємо за необхідне, розробку в якості додатку до наказу про облікову політику, Положення про бухгалтерську службу. Положення - це внутрішній документ, що регламентує діяльність облікового апарату. Він визначає статус облікової служби її місце, як самостійного підрозділу в системі управління і її внутрішню організацію. Також в Положенні має бути визначено підпорядкованість бухгалтерської служби та показники оцінки її діяльності і форми стимулювання. Традиційно в умовах абсолютизації планового характеру господарської діяльності працівники планово – економічних служб займали привілейовані позиції, а обліковці виконували функції реєстраторів фактів господарського життя. Певною мірою, за інерцією, в багатьох господарствах більш прав надається в системі управління саме працівниками економічної служби. Також негативним є те, що питання організації оплати праці облікового персоналу взагалі є невідпрацьованими. Так аналіз анкетного обстеження дає можливість стверджувати, що абсолютно не реалізованою є стимулююча функція оплати праці облікового апарату. Так в 95% обстежених господарств для працівників облікового апарату застосовують почасову форму оплати. Не враховано при встановленні посадових окладів ані напруженість праці, ані рівень кваліфікації персоналу. В структурі фонду оплати відсутні премії. Проте в 2-х з обстежених господарств застосовують преміювання, але розмір премії прив’язують до рівня прибутку. Ми вважаємо, що в сучасних умовах це є недоречним і може спричинити негативні наслідки. Так це може мотивувати при розробці облікової політики та

ведення обліку штучне, суб'єктивне завищення фінансових результатів працівниками облікових служб.

У відповідності із структурою планів – рахунків, особливостями виробничо – господарської діяльності, складом та змістом облікових робіт, в структурі облікової служби відокремлюються відділи, сектори, обліково – контрольні групи. Для великих підприємств з централізованою системою обліку є доцільним використовувати відділи обліку виробничих запасів, невиробничих активів, праці та заробітної плати, виробничої діяльності, фінансових розрахунків та реалізації, звітності. В невеликих підприємствах таке структурування має відмінність і можливим є варіант поділу за територіальними виробничими підрозділами або галузевою ознакою. Суттєвий вплив на структуру бухгалтерського апарату, на нашу думку, спричиняє крім розміру господарства ще й прийнятий на підприємстві порядок розподілу облікових робіт між окремими ділянками господарської діяльності. У зв'язку з цим в сучасних умовах застосовуються дві системи організації обліку - централізована та децентралізована.

Централізація обліку передбачає зосередження синтетичного і аналітичного обліку, складання балансу і звітності в головній бухгалтерії. Тоді як в підрозділах господарства (ланках, бригадах, відділеннях), здійснюється первинний облік шляхом складання первинних документів по всіх господарських операціях. Дані первинних документів групуються в накопичувальних відомостях, а також у виробничих звітах та звітах про рух матеріальних цінностей. Далі документи потрапляють в головну бухгалтерію де перевіряються, обробляються і їх дані заносяться до реєстрів синтетичного та аналітичного обліку.

При централізації бухгалтерського обліку узагальнення облікових даних здійснюється в головній бухгалтерії, що дозволяє раціонально організувати працю робітників бухгалтерії, використовувати сучасні засоби механізації та автоматизації обліку. Централізація обліку застосовується як в малих, середніх так і в великих підприємствах.

Децентралізація обліку полягає в тому, що в окремих структурних підрозділах підприємства не тільки оформлюються первинні документи, а й ведеться синтетичний та аналітичний облік, складаються бухгалтерські баланси та звітність. Підрозділи надають баланси в головну бухгалтерію, де і звіряються в цілому по підприємству. Робітники головної бухгалтерії здійснюють контроль за роботою бухгалтерій підрозділів господарства.

Основний недолік децентралізації обліку полягає у розрізненості роботи апарату, в незручності використання єдиної облікової політики, а також втілення автоматизації облікових процесів, призводить до подорожчання облікової інформації. Децентралізація обліку в умовах територіальної роз'єднаності, різнобічного характеру виконуваних робіт, втілення колективних форм організації праці та її оплати при інших певних моментах є необхідною.

Децентралізації обліку притаманні переваги, які полягають в тому, що бухгалтерський облік функцію управління реалізує безпосередньо в місцях здійснення операцій. Наближення працівників обліку до об'єкту управління покращує інформаційні, аналітичні і контрольні функції бухгалтерського обліку. З'являється можливість проведення аналізу і оцінки стану системи управління ефективністю виробництва, формування маржинального доходу та прибутку в кожному підрозділі організації. Необхідність децентралізації обліку таким чином, зумовлена в бухгалтерському обліку і системі управління застосуванням концептуальних положень теорії „максимальної корисності”, а також моделі використання управління виробничим підрозділом „затрати – випуск – результат”. Таким чином, децентралізований облік – це не самоціль, а використовується там де він необхідний в

силу територіальної або оперативно – управлінської відособленості підрозділів та служб організації тобто децентралізації управління.”. В досліджуваних підприємствах ці підходи не реалізовані.

В теперішній час на практиці зустрічається часткова децентралізація бухгалтерського обліку. Вона полягає в тому, що в підрозділах господарства паралельно з документами і зведеними виробничими звітами створюються бухгалтерські проводки тобто ведеться аналітичний облік, проводиться зведення та групування облікових даних, яке обмежується складанням виробничих звітів. Часткова децентралізація обліку застосовується в господарствах, де підрозділи працюють на підставі господарського (комерційного) розрахунку і використовують сучасні форми організації виробництва, праці та її оплати, але такі господарства одиничні.

Є достатньо важливим при розподілі між обліковими працівниками підрозділів обов’язків, враховувати індивідуальні психологічні особливості, характер того чи іншого працівника.

Для узагальнення і оперативної роботи бухгалтерської служби в умовах складного взаємозв’язку із всіма сторонами і аспектами функціонування підприємства важливе значення має внутрішня регламентація діяльності. Для цього, як вже зазначалося, пропонується розробити і затвердити керівником підприємства Положення про бухгалтерію. В ньому визначається роль і місце бухгалтерської служби в організаційній структурі апарату управління, її підлеглість, основні завдання і функції бухгалтерії, її права, обов’язки і відповідальність, внутрішня організаційна структура, показники оцінки роботи і форми стимулювання.

Важливим завданням організації бухгалтерської справи є забезпечення сприятливих умов для нормальної діяльності облікового персоналу. Робота співробітників бухгалтерії складається з комплексу творчих, логічних операцій. Це головним чином інтелектуальна діяльність, яка вимагає зосередженості, уваги, пунктуальності та акуратності. Умови роботи впливають на продуктивність праці, якості виконання бухгалтерами своїх обов’язків, задоволення працею. Обстеження умов праці облікового персоналу свідчить про те, що цій проблемі не приділяється належної уваги. Крім цього негативним є те, що працівники облікових служб також не мають необхідного технічного і методичного забезпечення. Не достатньо типових бланків первинної документації, не виділяються кошти на придбання спеціальної фахової літератури та підписку фахових видань, практично не застосовується підвищення кваліфікації персоналу.

Згідно Закону „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність ”№ 996 від 16.07.1999 р. всі підприємства зобов’язані зберігати первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку і фінансову звітність на протязі, встановленому у відповідності з правилами організації державної архівної справи. Документи, що підтверджують збитки, які переносяться на майбутній період необхідно зберігати на протязі строку, поки підприємство зменшує оподатковуваний прибуток на суму раніше отриманих збитків.

Опрацьовані бухгалтерські документи можуть зберігатися як в самій організації так і в спеціалізованих закладах – державних або приватних архівах. Питання вибору місця зберігання вирішує керівник підприємства. Порядок зберігання бухгалтерських документів безпосередньо в організації встановлює головний бухгалтер.

Зазвичай, первинна документація, облікові реєстри бухгалтерські звіти і баланси перші 2-3 роки мають зберігатися безпосередньо в бухгалтерії в спеціальних приміщеннях або шафах, що зачиняються на відповідальності у осіб уповноважених головним бухгалтером. Після чого передаються до архіву.

Порядок систематизації первинних документів для зберігання визначається бухгалтером, який мав з ними справу. По документах, пов'язаних з розрахунковими операціями одні бухгалтери комплектують всі виставлені на адресу підприємства рахунки з договорами, інші – з платіжними документами, треті – складають рахунки в окремі таці в розрізі облікових регістрів. Частіше всього первинні документи поточного місяця, які відносяться до певного облікового регістру комплектуються в хронологічному порядку. Касові ордери, авансові звіти, виписки банку повинні бути підібрані в хронологічному порядку і переплетені. Окремі види первинної документації(наряди, змінні рапорти, дорожні листи) можуть зберігатися непереплетеними, але підшитими в тацю.

По деяких видах первинної документації нормативне законодавство з бухгалтерського обліку та оподаткування передбачає особливий порядок систематизації та зберігання. Бланки суворої звітності необхідно зберігати в сейфах по можливості забезпечити їх повне збереження.

Актом створеної на підприємстві комісії має бути оформлено знищення або здачу на утилізацію документів термін дії яких закінчився. Обстеженням виявлено, що цих вимог в переважній більшості господарств не дотримуються, що зменшує контрольну функцію обліку.

Таким чином в результаті дослідження зроблено наступні висновки:

- необґрунтованими є ототожнення понять “організація бухгалтерського обліку” і “організація роботи облікового персоналу”;
- важливим моментом в організації роботи бухгалтерського персоналу є забезпечення взаємодії цього персоналу з персоналом інших управлінських та виробничих підрозділів, тому суттєво підвищується роль загальної регламентації діяльності бухгалтерського персоналу;
- практика діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить, що передумови зниження працємисткості бухгалтерського обліку за рахунок автоматизації обробки облікової інформації не реалізується;
- є необхідним посилити науково – методичне обґрунтування саме організаційних аспектів бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. О.О. Островский, В.В. Ковалев XXVII конгресс ЕАА : новые возможности развития учета «Бухгалтерский учет» 13/04 С. 5-10
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” № 996 від 16.07.1999 р.
3. М.І. Кутер «Теория бухгалтерского учета» Москва « Финансы и статистика».– С. 557-559
4. В.В. Ивашкевич «Бухгалтерское дело» НОМО FA BER Москва 2005г. –С. 12-25

Публикация посвящена анализу современного состояния организации работы учетного персонала аграрных предприятий. В Кировоградской области обнаружены проблемные вопросы и определены пути их решения.

The publication is devoted to the analysis of the modern state of organization of work of registration personnel of agrarian enterprises. In the Kirovogradskoy region problem questions are found out and definite to the way of their decision.

Оптимізація положень розпорядчого документу з облікової політики

Обґрунтовано напрями покращання положень розпорядчих документів з облікової політики на підставі аналізу поглядів науковців щодо переліку організаційних питань бухгалтерського обліку
організація бухгалтерського обліку, облікова політика

У сучасних умовах великого значення набуває сукупність заходів, спрямованих на покращання управління господарською діяльністю. Бухгалтерський облік як одна зі складових системи управління економічними процесами має суттєве значення для задоволення потреб управлінського персоналу в інформації, необхідній для вибору шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Необхідною і достатньою передумовою забезпечення процесу ведення бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві та, відповідно, виконання ним своїх завдань є його організація. Однак спектр складових організації бухгалтерського обліку на сьогодні розмитий. Кожне підприємство, виходячи з норм чинного законодавства, самотужки визначає питання організації бухгалтерського обліку, досить часто не враховуючи ряд питань або особливості діяльності господарюючого суб'єкта, що призводить до зниження якості облікового процесу.

Важливим інструментом організації бухгалтерського обліку, який повинен врахувати особливості діяльності підприємства, є облікова політика. Остання з точки зору організації бухгалтерського обліку має забезпечувати раціональне його ведення. Елементи облікової політики є важливими для постановки та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Основним внутрішнім нормативним документом, який регулює питання організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, є розпорядчий документ, який містить положення облікової політики. Дослідження положень ряду таких розпорядчих документів підприємств свідчить про спрощений або деталізований підхід до визначення переліку питань організаційного характеру, що, відповідно, вимагає внесення змін у зв'язку неможливістю використання внаслідок неповноти чи перевантаження. Існування різних підходів до визначення складових організації бухгалтерського обліку в розпорядчих документах на практиці та необхідність їх оптимізації зумовлює актуальність даного дослідження.

Питаннями формування та реалізації облікової політики займалися українські та зарубіжні вчені: Р.А. Алборов, О.С. Бакаєв, П.С. Безруких, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев, Л.М. Кіндрацька, Н.П. Кондраков, С.Л. Коротаєв, Ю.А. Кузьмінський, М.В. Кужельний, М.І. Кутер, В.Г. Лінник, Н.М. Малуґа, М.Ю. Медведєв, Б. Нідлз, С.О. Ніколаєва, В.Ф. Палій, В.В. Патров, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, В.Г. Швець, Л.З. Шнейдман, Л.П. Хабарова, Е.С. Хендриксен.

Сьогодні постала потреба узагальнення результатів поглядів дослідників для оптимізації облікової політики підприємства щодо організації бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є визначення проблемних питань і обґрунтування напрямів покращання положень розпорядчих документів з облікової політики щодо питань організації бухгалтерського обліку.

Для вирішення поставленої мети сформульовано завдання: проаналізувати позиції авторів літературних джерел, присвячених обліковій політиці, щодо переліку організаційних питань бухгалтерського обліку; на підставі проведеного аналізу визначити напрями оптимізації положень організаційного характеру облікової політики підприємств.

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові методи, які базуються на діалектичному методі пізнання, тобто методи аналізу, порівняння, групування, індукції і дедукції.

Функціонування системи бухгалтерського обліку та його ведення вимагає потужної організаційної інфраструктури, яка передбачає вирішення ряду методичних, технологічних, технічних і організаційних питань. Їх регулювання на рівні окремих суб'єктів у сфері господарювання здійснюється положеннями розпорядчого документу з облікової політики.

У результаті дослідження 33-х літературних джерел, присвячених обліковій політиці, встановлено відсутність однастайності думок щодо переліку питань організаційного характеру в розпорядчих документах. У цілому до цих питань відносяться положення, згруповані нами у 9 блоків, які стосуються організації, технології і техніки бухгалтерського обліку, а також контролю і організації відповідальності. Результати дослідження наведено на рис. 1.

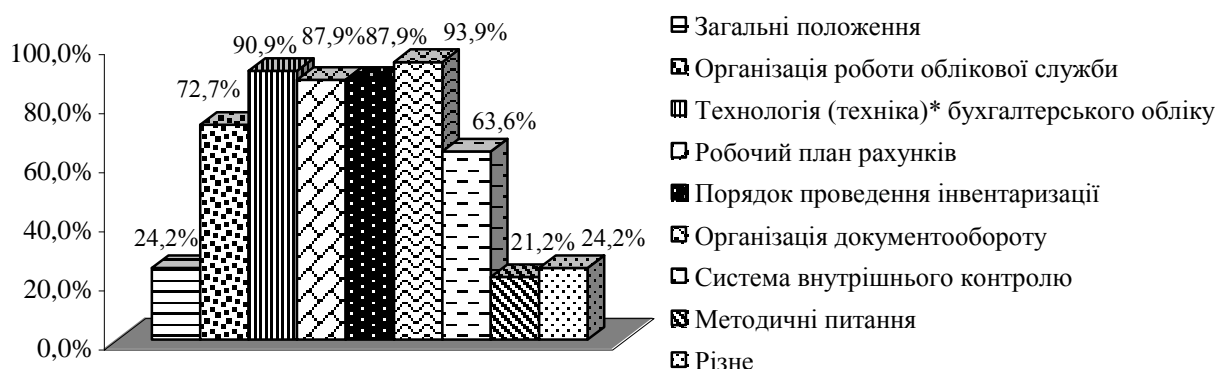


Рисунок 1 - Питання організації бухгалтерського обліку, представлені в розпорядчих документах з облікової політики

Проаналізуємо детальніше розрізи запропонованих блоків питань із запропонованих розпорядчих документів щодо облікової політики, наведених на рис. 1.

Питання щодо загальних положень облікової політики, які пов'язані з організацією бухгалтерського обліку, наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Питання, які передбачають загальні положення облікової політики

№	Питання	Кількість ³²	Питома вага ³³
1	Відповідальність керівника за організацію бухгалтерського обліку	4	12,12
2	Грошовий вимірник для ведення бухгалтерського обліку	3	9,09
3	Порядок розробки, оформлення, розкриття і зміни облікової політики	2	6,06
4	Поріг істотності для окремих господарських операцій	1	3,03

Лише у 4-х літературних джерелах із сукупності, яка досліджувалася, згадується про відповідальність за організацію бухгалтерського обліку. Однак авторами ця відповідальність

* Ототожнення технології і техніки спостерігається у авторів досліджених праць, з чим не погоджуємося.

³² Тут і надалі розглядається кількість авторів, які визначають відповідне питання (чол.).

³³ Тут і надалі вказується питома вага відповідного питання у досліджуваних 33 літературних джерелах (%).

покладається лише на керівника підприємства, що суперечить чинному законодавству України (за ст. 8 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” “відповідальність за організацію бухгалтерського обліку ... несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), яка здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів”) [5]. Водночас права та обов’язки в організації бухгалтерського обліку особи, яка несе відповідальність, згадуються лише одним автором [8]. У даному документі має бути затверджена відповідальність керівника або власника підприємства. Крім того, детальному дослідженню підлягає питання прав, обов’язків і відповідальності за організацію бухгалтерського обліку головного бухгалтера підприємства (або бухгалтера за умови одноосібного ведення).

Виділення окремим пунктом випадків зміни облікової політики є недоцільним, оскільки дублює вимоги П(с)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”. Порядок розкриття облікової політики також регулюється відповідними П(с)БО.

Зазначення О. Лукіною [9] необхідності визначення розміру та застосування порогу істотності в процесі ведення бухгалтерського обліку та складання звітності призведе до порушення принципу повного висвітлення. Крім того, інформація, подана з визначенням порогу істотності, не може бути узагальненою в межах галузі, комплексу підприємств, оскільки поріг істотності буде різним для кожного підприємства.

Вказівка авторами на необхідність застосування грошового вимірника є недоцільною, оскільки Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” чітко визначено принцип єдиного грошового вимірника (ст. 4) [5].

Перелік питань, які регламентують організацію роботи облікової служби, наведено в табл. 2.

Таблиця 2 – Положення, які визначають організацію роботи облікової служби

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	Форма організації бухгалтерського обліку (суб’єкт ведення обліку)	14	42,42
2	Організація роботи бухгалтерської служби (організаційно-розпорядчі документи)	12	36,36
3	Структура бухгалтерської служби, її чисельність, рівень централізації	10	30,30
4	Права, обов’язки, відповідальність головного бухгалтера та облікових працівників	7	21,21
5	Визначення місця бухгалтерії в системі управління підприємством	5	15,15
6	Організація роботи податкової служби підприємства (посадова особа, організаційно-розпорядчі документи)	5	15,15
7	Підпорядкованість окремих облікових підрозділів і працівників	3	9,09
8	Положення кадрової політики облікової служби	2	6,06
9	Порядок призначення на посаду головного бухгалтера	1	3,03
10	План організації роботи облікових працівників	1	3,03

Щодо необхідності визначення форми організації бухгалтерського обліку в розпорядчому документі, то її зазначають лише 42,4 % авторів. Відсутні вказівки дослідників щодо особливостей облікової політики в умовах застосування інших форм організації бухгалтерського обліку.

Недоцільним є винесення науковцями як складової розпорядчого документу з облікової політики питання порядку призначення на посаду головного бухгалтера, оскільки дане питання регулюється нормами Кодексу законів про працю [7].

Питаннями, які також переважують положення розпорядчого документу та є складовими інших організаційно-розпорядчих документів (положення про бухгалтерську службу, посадових інструкцій та ін.) є: регламентація прав, обов’язків, відповідальності головного бухгалтера та облікових працівників; структура бухгалтерської служби, чисельність працівників, рівень централізації обліку; визначення місця бухгалтерії в системі

управління підприємством, взаємозв'язку та взаємодії з іншими елементами та ланками цієї системи, взаємозв'язку з іншими підрозділами підприємства; підпорядкованість окремих облікових підрозділів і працівників; організація роботи облікових працівників.

Включення штатного розкладу до положень з організації роботи бухгалтерської служби є дублюванням інших внутрішніх нормативних документів.

Не погоджуємося з А.А. Єфремовою [3], яка включає до питань організації бухгалтерської служби дату подання до відповідних органів бухгалтерської звітності, виділення підрозділів на окремий баланс, склад, форми та строки складання внутрішньої звітності; питання матеріальної відповідальності, організації системи документообороту.

Дискусійним питанням є доцільність приділення значної уваги організації ведення податкового обліку (15,15 % авторів). Варто відмітити, що це російські автори, а в законодавстві Росії на сьогодні розрізняють два види облікової політики: облікова політика окремо для цілей фінансового обліку та оподаткування. Облікова політика має бути єдиною для єдиного облікового процесу підприємства та враховувати вимоги, які висуваються користувачами інформації бухгалтерського обліку. За наявності розбіжностей у правилах ведення у вказаних підсистемах бухгалтерського обліку необхідно визначитися у відповідному елементі облікової політики. Вважаємо, що до розпорядчого документу достатньо включити перелік питань щодо організації ведення бухгалтерського обліку податкових розрахунків: відповідальних осіб, розрізи та реєстри аналітичного обліку.

Незначна кількість авторів включає також питання, пов'язані з порядком атестації бухгалтерів, системою підбору персоналу, підвищення його кваліфікації. Поза увагою залишаються й такі важливі питання як правове, технічне та методичне забезпечення роботи облікових працівників, наукова організація праці, правила ділової етики, нормування і оплата праці, методика визначення чисельності облікових працівників для конкретного підприємства.

До наступної групи питань належать ті, що розкривають технологію бухгалтерського обліку (табл. 3).

Таблиця 3 – Питання, пов'язані з технологією бухгалтерського обліку

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	Технологія обробки облікової інформації (форми ведення обліку)	30	90,90
2	Форма ведення податкового обліку та технологія обробки облікової податкової інформації	4	12,12
3	Перелік облікових аналітичних реєстрів	1	3,03
4	Принципи та порядок податкового обліку діяльності підприємства	1	3,03
5	Форми аналітичних реєстрів податкового обліку	1	3,03

Передусім варто відмітити, що в більшості з досліджених літературних джерел ототожнюється техніка з технологією, що є досить суперечливою позицією і вимагає додаткового дослідження.

В сукупності питань, які визначають технологічний аспект ведення бухгалтерського обліку, переважну більшість займають питання вибору технології обробки облікової інформації. Однак пояснюючи, чим є форма ведення бухгалтерського обліку, недоцільно виносити прийоми організації документообороту, інвентаризації, зберігання документів [8].

Варто відмітити значну увагу російських дослідників до форми ведення бухгалтерського обліку податкових розрахунків, однак, лише одним автором визначено необхідність затвердження форм аналітичних реєстрів податкового обліку [4].

Більше уваги повинно приділятися розробці та затвердженню облікових аналітичних регістрів, про необхідність чого зазначає лише Л.В. Вербицька [2].

Питання, які стосуються робочого плану рахунків підприємства, відображено в табл. 4.

Таблиця 4 – Питання, які стосуються робочого плану рахунків

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	План рахунків, який використовується: типовий чи робочий	29	87,87
2	Типова та неприпустима кореспонденція рахунків	2	6,06
3	Рахунки для обліку витрат	2	6,06
4	Робочий план рахунків податкового обліку (за умови необхідності)	1	3,03
5	Порядок організації аналітичного обліку матеріальних цінностей	1	3,03

У 29 проаналізованих літературних джерелах авторами зазначено необхідність з'ясування, який план рахунків – типовий чи робочий – використовується на підприємстві. Однак постає питання про доцільність застосування робочого плану рахунків взагалі. Більш доцільним буде визначення та затвердження порядку організації аналітичного обліку за всіма об'єктами (а не лише для товарно-матеріальних цінностей як зазначає О. Лукінова [9]).

Перевантаженням розпорядчого документу з облікової політики є внесення до нього типової кореспонденції між синтетичними рахунками або неприпустимих кореспонденцій рахунків, оскільки це питання врегульовано Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6].

Лише О.А. Нестеровою та ін. [10] зазначається необхідність розробки робочого плану рахунків податкового обліку. Це недоцільно, оскільки можна передбачити відповідні аналітичні розрізи синтетичних рахунків бухгалтерського обліку, дані яких будуть використовуватися для визначення сум належних до сплати податків і платежів.

Питання, пов'язані з порядком проведення інвентаризації, наведено в табл. 5.

Таблиця 5 – Питання щодо порядку проведення інвентаризації

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	План інвентаризації	29	87,87
2	Посадові особи, на яких покладається повна матеріальна відповідальність	2	6,06
3	Вимога проведення інвентаризації активів і зобов'язань	1	3,03
4	Нормативна база, яка використовується в процесі інвентаризації	1	3,03
5	Випадки обов'язкового проведення інвентаризації	1	3,03
6	Форма наказу на проведення інвентаризації	1	3,03
7	Форма інвентаризаційного опису цінних паперів	1	3,03
8	Форма акту інвентаризації розрахунків з дебіторами та кредиторами	1	3,03
9	Приблизний текст протоколу засідання інвентаризаційної комісії	1	3,03
10	Перевірка і оформлення результатів інвентаризації	1	3,03
11	Порядок стягнення недостач з винних осіб і списання збитків	1	3,03

Внесення до розпорядчого документу вимоги проведення інвентаризації є недоцільним, оскільки це врегульовано Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [5]. Також перевантаженням наказу можна вважати визначення нормативної бази, яка використовується в процесі інвентаризації, форми наказу на проведення інвентаризації, форми інвентаризаційного опису цінних паперів, форми акту інвентаризації розрахунків з дебіторами та кредиторами, перевірку та оформлення результатів інвентаризації, порядок стягнення недостач з винних осіб і списання збитків.

Крім того, 6,1 % авторів визнають за необхідне визначення переліку посад, на працівників яких покладається повна матеріальна відповідальність. Однак дане питання чітко врегульоване Кодексом законів про працю [7].

Найбільше уваги приділяється складанню плану інвентаризації, до якого теж включаються деякі питання із законодавчої бази (способи проведення інвентаризації, порядок роботи інвентаризаційної комісії). Однак жоден з авторів не згадує про перелік зобов'язань і майна на позабалансовому обліку.

Доцільним є також включення питань, які визначають випадки залучення фахівців (сторонніх осіб) для проведення інвентаризації специфічних для підприємства об'єктів майна та зобов'язань, порядок проведення інвентаризації окремих об'єктів з урахуванням особливостей діяльності підприємства, порядок контролю за діяльністю членів інвентаризаційної комісії і виведенням результатів інвентаризації, їх відповідальність за порушення інвентаризаційного процесу.

До наступного блоку належать питання організації документообороту (табл. 6).

Таблиця 6 – Питання, які визначають порядок документообороту

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	2	3	4
1	Правила (графік) документообороту	27	81,81
2	Внутрішня бухгалтерська звітність	12	36,36
3	Перелік форм документів, розроблених і затверджених підприємством	10	30,30
4	Типові форми документів, які використовуються підприємством	9	27,27
1	2	3	4
5	Організація складання звітності (обсяг, зміст, дата представлення)	7	21,21
6	Порядок зберігання документів у архіві та номенклатура справ	5	15,15
7	Перелік осіб, які мають право підпису первинних документів	4	12,12
8	Особа, відповідальна за рух бланків суворої звітності	4	12,12
9	Організація складання податкових декларацій	2	6,06
10	Опис організаційних заходів, які забезпечують охорону даних і їх збір	2	6,06
11	Посадові особи з правом дозволу на проведення господарських операцій	2	6,06
12	Складання графіку документообороту для цілей податкового обліку	1	3,03
13	Створення номенклатури справ і організація зберігання документів, пов'язаних з оподаткуванням	1	3,03
14	Кодифікація і уніфікація даних	1	3,03
15	Особа, відповідальна за приймання документів і зберігання в архіві підприємства, здачу відповідних документів до державного архіву	1	3,03
16	Особа, відповідальна за недопущення несанкціонованого доступу до інформації	1	3,03
17	Особа, відповідальна за рух трудових книжок і виконавчих листів	1	3,03
18	Особа, відповідальна за рух бланків суворого обліку	1	3,03
19	Перелік посадових осіб, які складають фінансову звітність	1	3,03

Знову ж таки, у пропонованих питаннях досить багато таких, які дублюють вимоги чинного законодавства (типові форми документів, які використовуються на підприємстві для оформлення господарських операцій, організація складання звітності, план звітності).

Питання 7, 8, 11, 15-19 (див. табл. 7) обов'язково підлягають затвердженню в посадових інструкціях, а не в розпорядчому документі з облікової політики.

Винесення окремо питання складання податкових декларацій є невиправданим, оскільки це питання повинно регулюватися загальними правилами (графіком) документообороту. Аналогічною є наша позиція щодо складання графіку документообороту для цілей податкового обліку.

Незначною кількістю дослідників приділяється увага переліку форм первинних документів, розроблених і затверджених підприємством; форм внутрішньої бухгалтерської

звітності (склад і форми звітності, періодичність складання і подання, відповідальні особи, їх контроль, користувачі звітності); порядку зберігання документів, у т.ч. електронних, у архіві й доступу до нього та розробці номенклатури справ; уніфікації і кодифікації даних.

Крім того, одним із елементів облікової політики, який потребує чіткого визначення в розпорядчому документі, є захист відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства. Право підприємства на комерційну таємницю вимагає документального закріплення, оскільки лише в такому випадку власник комерційної таємниці матиме право на юридичний захист від неправомірних дій щодо комерційної таємниці. Кожним підприємством має бути самостійно визначено склад відомостей, які відносяться до комерційної таємниці, з урахуванням особливостей діяльності та перспектив розвитку, оскільки законодавством України чітко не передбачено обов'язковий їх перелік.

До питань, які регламентують систему внутрішнього контролю, нами віднесено питання, наведені в табл. 7.

Таблиця 7 – Питання, які визначають систему внутрішнього контролю

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	Порядок контролю за господарськими операціями	21	63,63
2	Перелік посадових осіб, які мають право підпису документів на відпуск товарно-матеріальних цінностей	2	6,06
3	Контроль за виконанням наказу про облікову політику	1	3,03
4	Організація контролю за даними податкового обліку	1	3,03
5	Організація контролю з обліку витрат на виробництво	1	3,03
6	Визначення головним бухгалтером процедур приймання (отримання) і відпуску матеріальних цінностей і грошових коштів	1	3,03
7	Укладення договорів про повну матеріальну відповідальність	1	3,03

Лише одним з авторів вказується на необхідність здійснення контролю за виконанням наказу про облікову політику, однак, поряд з цим має бути встановлена також відповідальність за нездійснення такого контролю.

У 21 з досліджених джерел зазначається про встановлення порядку контролю за господарськими операціями. У розрізі цих питань автори дублюють інші положення розпорядчого документу, що є недоцільним.

Науковці О.А. Нестерова та ін. [10] наголошують на необхідності організації контролю за даними податкового обліку, що є некоректним, оскільки контроль повинен здійснюватися за всіма господарськими операціями без винятку. Аналогічною є наша позиція щодо організації внутрішнього контролю з обліку витрат на виробництво.

Укладення договорів про повну матеріальну відповідальність за своєю сутністю є дублюванням законодавства, зокрема, Кодексу законів про працю [7].

Негативним є відсутність в досліджених літературних джерелах питань щодо організації бухгалтерського контролю, яка, на думку О.С. Бакаєва та Л.З. Шнейдмана, створюється для забезпечення збереженості майна, законності та доцільної господарської діяльності підприємства, достовірності облікових і звітних даних [1].

Дивним є також включення багатьма авторами до складу організаційних питань бухгалтерського обліку методичних питань (табл. 8), які повинні бути віднесені до розділу з методики бухгалтерського обліку розпорядчого документу.

Таблиця 8 – Перелік методичних питань, які відносяться до питань організаційного характеру

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	Методи оцінки окремих видів майна та зобов'язань	7	21,21
2	Методи нарахування амортизації основних засобів	2	6,06
3	Оцінка виробничих запасів, товарів, незавершеного виробництва і готової продукції при їх вибутті, визначення виручки від реалізації	2	6,06
4	Порядок використання прибутку	1	3,03

Серед методичних питань особлива увага приділена методам оцінки окремих видів майна та зобов'язань.

Положення, які неможливо включити до попередніх груп питань, представлено в табл. 9.

Таблиця 9. Питання, які відносяться до різних положень облікової політики

№	Питання	Кількість	Питома вага
1	Виділення на окремий баланс підрозділів підприємства	10	30,30
2	Строки та порядок видачі готівки, норми витрат	3	9,09
3	Визначення форми сплати податків, пільг зі сплати податків	1	3,03
4	Відповідність організаційної структури розміру та ступеня складності діяльності підприємства, ієрархічна підпорядкованість керівництву, розподіл обов'язків і повноважень, відповідність господарської діяльності вимогам законодавства	1	3,03

Питання встановлення строків і порядку видачі готівки, норм витрат є переважанням розпорядчого документу. Визначення форми сплати податків, пільг зі сплати податків також регулюється законодавчими документами. У розпорядчому документі доцільно лише зазначати систему оподаткування підприємства.

Питання щодо виділення на окремий баланс підрозділів підприємства (див. табл. 9) визначається іншими внутрішніми документами. Суперечливим є зазначення авторами необхідності відповідності організаційної структури розміру та ступеня складності діяльності підприємства, ієрархічної підпорядкованості керівництву, розподілу обов'язків і повноважень, відповідності діяльності вимогам законодавства (однак в жодному документі не передбачалася можливість господарювання всупереч законодавству).

Наукова новизна одержаних результатів з проведеного дослідження полягає у постановці проблем практичного характеру щодо організаційних питань облікової політики підприємства та визначення шляхів її оптимізації.

У результаті дослідження сформульовано такі висновки:

1. Аналіз наведених в літературних джерелах розпорядчих документів з облікової політики дає змогу зробити висновок, що на практиці до організації бухгалтерського обліку відносять велику кількість питань, згрупованих нами у 9 блоків. При цьому існують суттєві відмінності серед позицій авторів щодо сутності цих питань. При цьому варто відзначити відсутність багатьох важливих питань у пропонувананих авторами розпорядчих документах з облікової політики.

2. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку повинна забезпечувати взаємозв'язок методичної, технологічної, технічної і організаційної складових організації бухгалтерського обліку сторін з урахуванням особливостей діяльності підприємства.

Оскільки розпорядчий документ з облікової політики повинен передбачати самостійний підхід підприємства до її розробки з урахуванням специфіки діяльності, до

організаційних питань бухгалтерського обліку повинні включатися питання, не регламентовані законодавством. Встановлено, що винесення ряду питань є недоцільним, оскільки відбувається дублювання положень нормативних актів вищої юридичної сили. Врахування зазначених вище зауважень щодо положень розпорядчого документу та доповнення запропонованими забезпечить оптимізацію розпорядчого документу з облікової політики підприємств з організаційного аспекту.

Структура розпорядчого документу з облікової політики повинна передбачати організацію, технологію, техніку, контроль і відповідальність. Оскільки ці поняття не достатньо визначені в бухгалтерському обліку, перспективою подальшого дослідження є визначення складових організації бухгалтерського обліку та факторів впливу на неї.

Список літератури

1. Бакаев А.С., Шнейдман Л.З. Современная постановка бухгалтерского учета на предприятии // Бухгалтерский учет. – 1992. – № 12. – С. 4-6.
2. Вербицкая Л.В. Организация бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса в Украине: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. – 115 с.
3. Ефремова А.А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование. – М.: Книжный мир, 2000. – 478 с.
4. Жуков В.Н. Формирование учетной политики организации // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 1. – С. 42-50.
5. Закон України № 996-XIV “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р.
6. Інструкція № 291 про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30 листопада 1999 р.
7. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р.
8. Коротаев С.Л. Оптимизация учетной политики или как повысить финансовую устойчивость предприятия: Практическое пособие. – Мн.: Изд. В.П. Фрунзе, Г.И. Коротаева, 1999. – 115 с.
9. Лукінова О. Організація бухгалтерського обліку. Облікова політика // Баланс. – 2005. – № 5(547). – С. 19-23.
10. Нестерова Е.А., Балакирева Н.М., Гущина И.Э. Учетная политика-2003: бухгалтерская и налоговая: Организационный, методический и технический аспекты. / Под ред. Е.А. Нестеровой. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 232 с.

Обосновано направления улучшения положений распорядительных документов по учетной политике на основании анализа позиций авторов относительно перечня организационных вопросов бухгалтерского учета

The directions of the improvement of the issues of order documents on accounting policies has been grounded on the basis of analysis of the authors' opinions concerning the list of organizational matters of accounting

Обліковий процес заробітної плати на переробних підприємствах

Дана стаття присвячена висвітленню проблем з обліку праці та заробітної плати на підприємстві. Показаний синтетичний та аналітичний облік заробітної плати переробних підприємств та визначені основні завдання обліку.

праця, заробітна плата, фонд оплати праці, нарахування, соціальне страхування.

Постановка проблеми. У науковій літературі постійно велися дискусія щодо сутності обліку заробітної плати, робилися спроби дати найбільш вичерпне її визначення, обґрунтувати принципи організації обліку, переглянути або уточнити складові механізму функціонування.

Аналіз публікацій та виділення невирішених проблем. Питання заробітної плати досліджувалися вже представниками класичної буржуазної політекономії.

В 1901 р. Г. Гант розробив першу систему оплати дострокового якісного виконання виробничих завдань. Г. Гант мріяв про впровадження “демократії на виробництві”, про гуманізацію управління, доводячи, що “проблема людського фактора є однією з найважливіших проблем бухгалтерського обліку” [1].

“Заробітна плата, - пише Еміль Жамс, - це дохід, величина якого не повинна спадати за певний рівень, щоб не було втрачено гідність праці. Інші елементи економічної рівноваги мають бути приведені у відповідність з рівнем заробітної плати, сама ж заробітна плата не може пристосовуватися до інших елементів” [2].

У науковій літературі питання заробітної плати займає одне з найважливіших місць, але й до сьогоднішнього часу немає однозначного визначення заробітної плати та методики її обліку.

Згідно Закону визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [3].

Питання заробітної плати підприємства розглядали у своїх працях багато українських і зарубіжних вчених – Кім Г., Сопко В.В., Кім С.Г. [4], Пушкар М.С. [5], Коблянська О.І. [6], Бутинець Ф.Ф. [7], Нападівська Л.В. [8], та інші.

Цілі статті. Показати обліковий процес заробітної плати та визначити основні завдання обліку оплати праці.

Виклад основного матеріалу. Заробітна плата як економічна категорія належить до найскладніших категорій, поряд з такими як прибуток, податки, зайнятість, вона є одним з головних елементів, свого роду нервовим центром суспільного організму.

Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати принаймні чотири основні функції, а саме:

- джерела коштів для розширеного відтворення робочої сили (відтворювальна функція);

- основної ланки мотивації ефективної праці, встановлення безпосередньої залежності заробітної плати від кількості і якості праці кожного працівника, його трудового внеску (стимулююча функція);

- засоби перерозподілу робочої сили з урахуванням ринкової кон'юнктури (регулююча функція);

- забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю (соціальна функція).

Оплата праці на переробних підприємствах здійснюється відповідно до Положення про оплату праці на підприємстві. Даний документ містить:

- загальні принципи організації оплати праці;
- системи, форми оплати праці, які застосовуються для різних категорій працівників;

- штатний розклад працівників підприємства;
- побудову основної (тарифної) оплати праці з інструкціями за посадами і професіями, тарифних ставок, окладів або порядку в залежності від показників роботи працівників, підприємства в цілому;

- обумовленість доплат, надбавок і компенсації із зазначенням їх розмірів;

- інші преміальні системи, що використовуються на підприємстві;

- визначений стимулюючий показник, шкалу преміювання.

В заключній частині положення викладені питання оскарження працівниками розміру нарахованого їм заробітку, порядок і строки перегляду.

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, зміцненню дисципліни, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку зарплати з метою оподаткування. Для цього на переробних підприємствах чітко розподілені функції обліку між відділами.

Відповідно до законодавства на переробних підприємствах, для забезпечення правильності організації обліку особового складу робітників, прийнятих на постійну або тимчасову роботу, та використання ними робочого часу використовуються наступні документи:

1. Заява про прийняття на роботу.

2. Контракти по найму працівників.

3. Журнал реєстрації наказів (розпоряджень) про прийняття, переведення та звільнення з роботи громадян, що працюють на даному підприємстві.

4. Книга обліку видачі трудових книжок, а також прибутково-видаткова книга з обліку бланків трудових книжок.

5. Особові листи з обліку кадрів.

6. Особові картки.

7. Протокол загальних зборів трудового колективу з трудових питань.

Облік особового складу працівників здійснюється відділом кадрів.

Первинні документи, якими оформлюється процес обліку чисельності працюючих є:

- П-12 “Табель обліку використання робочого часу і розрахунку заробітної плати”;

- П-13 „Табель обліку використання робочого часу і розрахунку заробітної плати”;

- П-15 „Список осіб, які працюють в понадурочний час”;

- П-16 „Листок обліку простоїв”.

Поряд з обліком кількості робітників на підприємствах ведеться облік робочого часу.

При прийманні на роботу кожному працівнику присвоюється табельний номер, а в трудовій книжці, яка зберігається у відділі кадрів, робиться відмітка про його зарахування на підставі наказу керівника.

На кожного працівника у відділі кадрів відкривається особова картка, в якій вказуються необхідні анкетні данні про працівника та всі зміни, що відбуваються в його роботі.

Облік вихідних днів і святкових (неробочих) днів здійснюється в Табелях згідно з графіком роботи переробного підприємства.

Облік використання робочого часу здійснюється по кожній зміні в Табелі, який відкривається щомісячно на працівників цеху (відділу) .

Облік явок на роботу, використання робочого часу здійснюється в Табелі методом суцільної реєстрації, а саме відмітки всіх, хто запізнився, не з'явився тощо, або шляхом реєстрації тільки відхилень.

Форми П-12 та П-13 застосовуються для обліку робочого часу всіх категорій працівників, для контролю за дотриманням працівниками встановленого режиму робочого часу, для отримання даних про відпрацьований час, розрахунку заробітної плати, а також для складання звітності з праці. Типова форма П-13 застосовується в умовах автоматизованої системи управління підприємством.

Облік часу понаднормових робіт здійснюється на підставі списків осіб, працюючих понаднормово (форма П-15). Списки з відміткою машиніста про кількість фактично відпрацьованого понаднормового часу використовуються для запису до часу простоїв (форма П-16 „Листок обліку простоїв”). Листки обліку простоїв з відміткою про час простоїв використовуються для запису до табелю.

Якщо робітник виконує роботу за окремим завданням, її здача оформлюється без підпису робітників відділу технічного контролю, а кількість продукції обліковується майстром.

Заробітна плата нараховується відповідно до чинного законодавства та по іншим умовам і показникам, які мають відношення до діяльності даного підприємства.

Так, операції, передбачені технологічним процесом, оплачуються по нарядам на відрядні роботи, а різні доплати - по листах на доплату. Оплата часу простоїв не з вини працівника оформляється листком обліку простоїв. На оплату по виправленню браку продукції виписується окремий наряд з відміткою „Виправлення браку”.

Оплата працівникам за час, протягом якого вони не працювали (виконання державних та суспільних обов'язків, доплата підліткам до середнього заробітку за скорочений робочий день, оплата відпусток, допомоги по тимчасовій непрацездатності та інше), здійснюється за даними довідок-розрахунків та інших додаткових документів в розмірі середньої заробітної плати.

Витрати з оплати праці на переробних підприємствах обліковуються відповідно до типових форм, розроблених наказом Міністерства статистики України “Про затвердження типових форм первинного обліку по розрахунках з робітниками і службовцями по заробітній платі” від 22.05.96 р. №144:

- П-49 „Розрахунково-платіжна відомість”;
- П-50 „Розрахункова відомість”;
- П-51 „Розрахункова відомість”;
- П-52 „Розрахунок заробітної плати”;
- П-53 „Платіжна відомість”;
- П-54 „Особовий рахунок”;
- П-54а „Особовий рахунок”;

- П-55 „Накопичувальна картка виробітку заробітної плати”;
- П-56 „Накопичувальна картка обліку заробітної плати” [9].

Згідно даного наказу на переробних підприємствах передбачено три варіанти розрахунків з працівниками за заробітною платою:

1. За розрахунково-платіжною відомістю, яку одночасно використовують для розрахунку і видачі зарплати (типова форма П- 49). Вона застосовується на невеликих підприємствах і ґрунтується на даних «Особового рахунка» (типова форма П-54). Зарплату нараховують за первинними документами обліку виробітку, фактично відпрацьованого часу, доплатних листів та інших документів. Ця відомість може бути складена в одному або двох примірниках (під копіювальний папір), причому платіжним документом є перший примірник

2. За розрахунковою відомістю (типова форма П-50) і окремою платіжною відомістю (типова форма П-53), за якою виплачують зарплату.

3. За спеціальними листами розрахунку заробітної плати (типова форма П-52), які виписують на кожного працівника за розрахунковий період. У цьому випадку записи здійснюють під копіювальний папір у двох примірниках. Зворотна сторона другого примірника може бути використана для розрахунку сум, що належать до оплати за відпустку, або для інших аналогічних розрахунків. Суми до видачі переносяться у платіжну відомість (форма П-53).

Нарахування зарплати за окладом здійснюється залежно від відпрацьованого та запланованого часу з врахуванням посадового окладу. Загальна сума до нарахування визначається за формулою 1:

$$OC = C \times \frac{O}{P}, \quad (1)$$

де OC – загальна сума до нарахування;

C – розмір посадового окладу;

O – кількість відпрацьованих днів (годин);

P – кількість планових днів (годин).

Для робітників заробітна плата нараховується залежно від відпрацьованого часу із застосуванням годинної тарифної ставки за формулою 2:

$$OC = Ч \times НЧ, \quad (2)$$

де $Ч$ – годинна тарифна ставка;

$НЧ$ – кількість відпрацьованих годин.

Для матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні ефективності виробництва на переробних підприємствах здійснюється преміювання працівників на підставі Положення про преміювання робітників, попередньо погодженого з профспілковим комітетом, в якому встановлені конкретні розміри, показники та умови преміювання.

Премії нараховуються на заробіток по тарифу чи окладу за умови виконання місячного плану виробництва та нормативних завдань. Підставою для нарахування премій є дані бухгалтерської звітності, оперативного обліку та лабораторного контролю.

Облік робочого часу та контроль за станом трудової дисципліни здійснюється за допомогою табельного обліку, який переданий у ведення виробничих підрозділів. Оперативний облік явок працівників та облік перебування на роботі здійснюється по підрозділам і змінам в Табелі обліку робочого часу (форма П-13) методом суцільної реєстрації. В кінці місяця по кожному робітнику підраховують загальний фонд робочого часу, кількість неявок та фактично відпрацьований час.

Для обліку та розрахунку заробітної плати на переробних підприємствах може використовуватися комп'ютерна програма. В пам'яті комп'ютеру створюються особові

рахунки та дерево підрозділів, із зазначенням підрозділів та працівників, що до них належать. Згодом, в кінці кожного місяця, вводяться дані з Табелів обліку використання робочого часу та запланований графік робочого часу на відповідний місяць. Програма на базі цих даних здійснює розрахунок зарплати та відповідних утримань для кожного працівника. Вихідними документами є: розрахункові листи; розрахунково-платіжна відомість; платіжна відомість; зведена відомість в розрізі підрозділів; зведена відомість в розрізі рахунків; відомість по коду нарахування (утримання); відомість на виплату депонентів; відомість по нарядам.

Облік розрахунків з оплати праці здійснюється на балансовому рахунку 66 “Розрахунки з оплати праці”, який має субрахунки:

661 “Розрахунки по заробітній платі”;

662 “Розрахунки з депонентами”.

По кредиту рахунку 661 відображаються нараховані суми. По дебету рахунку 661 відображаються суми, утримані з усіх видів оплати праці, і виплата зарплати.

Залишок по кредиту рахунку 661 відображає суму несплаченої працівникам зарплати.

Нарахування основної і додаткової зарплати за окладами і тарифами:

Дт 15, 23, 92, 93 Кт 661

Нарахування премій: Дт 15, 23, 91, 92, 93 Кт 661

Нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності: Дт 6521 Кт 661

Розрахунок заробітної плати здійснюється в розрахунково-платіжній відомості. У її лівій частині записують суми всіх видів нарахованої зарплати, а в правій – утримання за її видами та суми до видачі.

Різниця між нарахованою сумою заробітної плати та утриманнями складає суму до видачі для кожного працівника. Виплата зарплати проводиться на підставі наказу керівника за платіжними відомостями і відображається проводкою.

Дт 661 Кт 301

З процесом нарахування і виплати заробітної плати пов'язана необхідність здійснення нарахувань відповідних сум, які підприємство розраховує виходячи із загального розміру нарахованої зарплати і самостійно перераховує у вигляді зборів (так звані нарахування на заробітну плату), а також відрахувань, під якими розуміють суми, утримані та перераховані підприємством і які обчислюються виходячи із доходу кожного працівника (так звані утримання із зарплати).

Облік обов'язкових зборів на соціальні заходи здійснюється на рахунку 65 “Розрахунки по страхуванню” на відповідних субрахунках:

651 “По пенсійному забезпеченню”;

652 “По соціальному страхуванню”, який після прийняття в дію Закону України “Про загальнообов'язкове державне страхування” доцільно поділити:

6521 “По соціальному страхуванню на випадок тимчасової втрати працездатності”;

6522 “По соціальному страхуванню від нещасних випадків на виробництві”;

653 “По соціальному страхуванню на випадок безробіття”.

По кредиту рахунку 65 відображається нарахування зборів, а по дебету – перерахування їх одержувачу і нарахування допомоги за рахунок коштів соціального страхування.

Обов'язковість справляння таких податків і зборів та їх перелік визначено Законом України “Про систему оподаткування” від 18.02.97 р. №77/97-ВР.

На підприємствах здійснюються такі нарахування на Фонд оплати праці:

- збір до Пенсійного фонду (32%): Дт 15, 23, 91, 92, 93 ... Кт 651
- внески до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (2,9%): Дт 15, 23, 91, 92, 93 ... Кт 6521

- внески до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (залежно від присвоєного класу ризику підприємству); Дт 15, 23, 91, 92, 93 ... Кт 6522

- внески до Фонду соціального страхування на випадок безробіття (1,9%); Дт 15, 23, 91, 92, 93 ... Кт 653

Також підприємства зобов'язані справляти такі утримання із заробітної плати кожного працівника:

- податок з доходів фізичних осіб (13%): Дт 661 Кт 641
- збір до Пенсійного фонду (1- 2%); Дт 661 Кт 651
- внесок до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (0,5 - 1%); Дт 661 Кт 6521
- внесок до Фонду соціального страхування від безробіття (0,5%): Дт 661 Кт 653

Висновки. На нашу думку, основними завданнями обліку праці та заробітної плати є:

- забезпечення контролю за кількісним складом робітників;
- використанням робочого часу та дотриманням трудової дисципліни;
- визначення відпрацьованого часу та виробленої продукції, контроль за виконанням норми виробітку;
- нарахування заробітної плати кожному працівнику;
- розподіл нарахованої заробітної плати за направленням витрат;
- ведення розрахунків з працівниками підприємства із заробітної плати, з бюджетом – по утриманим податкам, з органами соціального страхування – по відрахуванням на соціальне страхування;
- збереження контролю (самоконтролю) за використанням фонду оплати праці;
- складанням звітності.

Список літератури

1. Гант Г. Л. Организация труда. Размышления амереканского иженера об экономических последствиях мировой войны / Пер. с нем. Ю. М. Копланского – М., 1923.
2. Жамс Э. История экономической мысли XX века / Пер.з франц.Под общ ред И. Г. Блюмина. – М.: Изд. Иностр.Лит.,1959., 118 с.
3. Закон України від 24 березня 1995 р . № 108/95-ВР „Про оплату праці”.
4. Кім Г., Сопко В.В., Кім С.Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: Навчальний посібник – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
5. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
6. Коблянська О.І. Фінансовий облік: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 473 с. – (Київському національному університету імені Тараса Шевченка – 170 років).
7. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 608 с.
8. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.– К.: Книга, 2004. – 544с.
9. Наказ Міністерства статистики України від 22 травня 1996 р. № 144 „Про затвердження типових форм первинного обліку по розрахунках із робітниками та службовцями по заробітній платі”.

В статтє затронута проблема учѣта и оплаты труда на предприятия. Показанный синтетический и аналитический учѣт оплаты труда перерабатывающих предприятий и определены его основные задачи учѣта.

This article deals with the problem of job and wages accounting at the enterprises. The synthetical and analytical Kinds of accounting of wages at processing are reviled and main tasks of accounting are determined.

Механізм забезпечення безпеки банківської діяльності в сфері кредитних послуг

В статті розглядаються питання побудови системи забезпечення безпеки в банківських установах. Аналізуються основні етапи забезпечення безпеки при здійсненні кредитних операцій, роль різних відділів та підрозділів в даному процесі.

банківські установи, система забезпечення безпеки, кредитні операції

У всій сукупності банківських операцій кредитні операції посідають чи не найголовніше місце. Як показує аналіз діяльності банків у сфері кредитування, основними причинами, які створюють негативний результат їх кредитної діяльності, є: відсутність у технологіях кредитних операцій та методиках кредитування суттєвих заходів захисту таких операцій, мінімізації ризиків їх проведення; недосконалість законодавчої бази для банківської діяльності, взагалі, і кредитної, зокрема; непрофесійні дії органів управління та персоналу банків щодо надання і, особливо, супроводження кредитів; недобросовісна поведінка, а подекуди і кримінальний характер діяльності позичальників. Усе зазначене вказує на нагальну необхідність створювати певну систему заходів безпеки кредитних операцій банків.

На сучасному етапі питання безпеки діяльності суб'єктів господарювання є актуальними, їм приділяють увагу багато науковців та практиків, зокрема, Ващекін Н.П., Дзлієв М.І., Зубок М.І., Зубок Р.М., Козаченко Г.В., Лекарев С.В., Ляшенко О.М., Пономарьов В.П., Предборський В.А., Пригунов П.Я., Соснин А.С., Судоплатов А.П., Урсул А.Д. та інші. Водночас, досвід показує, що якоїсь єдиної системи заходів безпеки кредитних операцій, яка була б притаманна всім банкам, в Україні не існує. Банки, використовуючи існуючу законодавчу і нормативну базу, розробляють свої заходи і з тією чи іншою ефективністю застосовують їх для захисту своєї кредитної діяльності. Отже, метою даного дослідження є вивчення особливостей забезпечення безпеки банківських установ в процесі здійснення ними кредитних операцій, аналіз сучасної системи заходів, які застосовуються банками України, та розробка напрямків її удосконалення.

Перш ніж перейти безпосередньо до розгляду системи безпеки кредитних операцій, необхідно зупинитися на визначенні „безпека установа” як економічної категорії. Аналіз наукових джерел [4, 6 - 8] показує, що система забезпечення безпеки підприємства розглядається як комплекс ефективних заходів (управлінських рішень) по локалізації реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз. Саме загрози об'єктам безпеки, які виходять із зовнішніх та внутрішніх джерел загроз, визначають зміст діяльності по забезпеченню внутрішньої та зовнішньої безпеки. Якщо враховувати, що зовнішні та внутрішні загрози розрізняються як реальні та потенційні, то діяльність по забезпеченню безпеки буде полягати в прогнозуванні загроз та визначенні і реалізації найбільш ефективних заходів по їх локалізації.

Цей комплекс заходів повинен бути обґрунтований оцінкою характеру цих загроз, аналізом кризових ситуацій та інших несприятливих факторів, які

перешкоджають досягненню цілей діяльності суб'єкта господарювання та представляють загрозу для його життєво важливих інтересів.

При цьому слід відмітити, що на рівні банківської установи в значній мірі проявляється залежність від суб'єктивних факторів, оскільки концепцію достатності безпеки конкретного підприємства визначає його керівництво, виходячи зі своєї уяви про проблеми безпеки, наявності необхідних для її забезпечення ресурсів, стратегічних цілей діяльності.

Заходи забезпечення безпеки підприємницької діяльності, взагалі, та банківської діяльності, зокрема, можна розподілити на три групи:

- 1) заходи профілактичного характеру;
- 2) заходи, спрямовані безпосередньо на попередження протиправних дій конкретних суб'єктів загроз підприємницької діяльності;
- 3) заходи по попередженню протиправних дій з боку суб'єктів загроз та локалізації негативних наслідків цих дій.

Як правило, заходи безпеки класифікуються за терміном розвитку кредитних взаємовідносин банків з їхніми клієнтами: підготовка до надання кредиту та його надання, кредитний моніторинг у ході кредитних операцій і робота щодо повернення кредитів. Слід наголосити, що забезпечення безпеки кредитних операцій не є прерогативою чи завданням якогось одного підрозділу банку (наприклад, підрозділу безпеки), заходи безпеки реалізуються всіма підрозділами, залученими у таких операціях. Досвід показує, що у проведенні кредитних операцій беруть участь, як правило, такі підрозділи банків: кредитні, юридичні, маркетингові, банківських ризиків, безпеки, які є основними у забезпеченні заходів безпеки цих операцій. Інші підрозділи (ресурсні, фінансово-економічні, бухгалтерського обліку та інші) хоч і беруть участь у кредитній діяльності банків, але вони істотного впливу на розвиток кредитних операцій не створюють.

Підрозділи безпеки при проведенні кредитних операцій, як правило, здійснюють інформаційно-аналітичне їх забезпечення, а саме: на етапі підготовки до видачі і при видачі кредиту проводиться інформаційно-аналітичне дослідження позичальника, змістом якого є формування характеристики позичальника та його діяльності.

Залежно від повноти отриманої інформації, її змісту та достовірності підрозділ безпеки визначає ризик помилки вибору позичальника. Сьогодні банками України і Росії набуто певний досвід щодо методик визначення такого ризику. Узагальнюючи існуючу практику, можна виділити такі ступені ризику помилки вибору позичальника:

- 1) низький ризик - наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 90 %, відсутність у його діяльності кримінальних зв'язків, стабільність комерційної діяльності (хоча б протягом останнього року), позитивна кредитна історія, багатoproфільність діяльності, наявність філій, добрий фінансовий стан підприємства позичальника;
- 2) малий ризик - наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 80 %, відсутність у його діяльності кримінальних зв'язків, стабільність комерційної діяльності (хоча б протягом останніх півроку), однопрофільність діяльності, відсутність філій, добрий фінансовий стан, перспективний бізнес, який здійснюється з участю багатьох партнерів, позитивна кредитна історія;
- 3) середній ризик - наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 70 %, його діяльність здійснюється в ризикованій сфері підприємництва, є факти несвоєчасного повернення кредитів (відсутній досвід роботи з позиковими коштами), ухилення від сплати податків, неодноразове відкриття (закриття) рахунків у банках (наявність неробочих рахунків);

4) високий ризик - наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 60 %, є факти неповернення кредитів, судових розглядів справ за позовами до позичальника, наявність боргів, часта реорганізація структури, велика плинність кадрів, нестійкі показники ділової активності, наявність клопотань “зверху” та фактів про проведення актів недобросовісної конкуренції на ринку;

5) дуже високий ризик - наявність інформації про позичальника в обсязі менше 60 %, відсутні ознаки реальної підприємницької діяльності, нерівномірна динаміка руху коштів на рахунках позичальника, наявність даних про кримінальні зв'язки, непорозуміння з правоохоронними органами, недбале ставлення до закону та своїх зобов'язань.

Встановлення відповідного ступеня ризику помилки вибору позичальника буде суттєво впливати на характеристику його надійності і надалі на рішення про надання кредиту.

Юридичні підрозділи на даному етапі кредитної операції вивчають правомірність існування та діяльності підприємства-позичальника, наявність документів, наданих позичальником, та їх відповідність встановленим в банку вимогам, забезпечують правову оцінку договорів позичальника з контрагентами в межах реалізації його бізнес-плану, готують проекти кредитних та інших договорів, пов'язаних із проведенням банками кредитних операцій, здійснюють їх реєстрацію та облік, зберігання оригіналів договорів.

Кредитні підрозділи на етапі підготовки до надання та безпосередньо при наданні кредитів вивчають загальний стан підприємства-позичальника, його фінансові показники, матеріали аудиту, кредитоспроможність позичальника, залежність позичальника від кредитних коштів, уточнюють порядок розрахунку суми кредиту та складають прогноз фінансових потреб, визначають, для чого конкретно буде використано кредит, чи враховано умови, на яких буде надано кредит, причини клопотання про надання кредиту саме перед цим банком тощо.

Крім того, кредитний підрозділ проводить оцінку бізнес-проекту позичальника, в ході якого аналізується структура і динаміка витрат за власними і позичковими коштами, календарний план організації виробництва, динаміка випуску і реалізації продукції робіт, послуг, розрахунок окупності, прибуток (у динаміці), рентабельність, структура собівартості продукції, терміни та графіки окупності вкладень і повернення коштів банку.

Додатково кредитні підрозділи вивчають такі питання: як клієнт планує погашати кредит і в якому порядку; обсяги коштів, які клієнт отримує у процесі операційного циклу; чи має клієнт спеціальне джерело погашення кредиту.

Підрозділи маркетингу на зазначеному етапі вивчають кон'юнктуру ринку позичальника, визначають умови, рівень конкуренції на ньому, конкурентоспроможність позичальника та її перспективи на період дії кредитного договору, встановлюють можливість змін кон'юнктури ринку протягом користування позичальником позиковими коштами, основних його конкурентів і ступінь їх впливу на позичальника у ході комерційної діяльності, а також перспективність даного виду бізнесу.

Підрозділи банківських ризиків у ході підготовки до видачі кредиту проводять дослідження забезпечення кредиту. Залежно від виду забезпечення вони:

1) вивчають предмет застави, визначають його наявність, право власності на нього заставодавця, вартість (балансову та ринкову), його ліквідність, у тому числі і можливі зміни на момент повернення кредиту, склад та стан предмета застави, умови зберігання та умови страхування, чи не перебуває предмет застави у заставі інших кредиторів, відповідність предмета застави вимогам законодавства;

2) вивчають можливості гарантів (поручителів), їх платоспроможність та повноваження осіб, що підписують документи про надання гарантії (поручительства), відповідність гарантії (поручительства) вимогам законодавства;

3) вивчають можливості та платоспроможність страховиків, їх повноваження та умови страхування.

На підставі отриманих від позичальника документів та даних інших підрозділів, залучених до роботи з підготовки до видачі кредиту, підрозділи банківських ризиків досліджують надійність позичальника та визначають ступінь ризику банку у разі проведення даної кредитної операції. Досвід забезпечення безпеки кредитних операцій банків показує, що вивчення і прогнозування стану підприємства-позичальника та ризику, пов'язаного з наданням кредиту, здійснюється на основі дослідження п'яти груп коефіцієнтів та їх динаміки: показників ліквідності, показників заборгованості, показників погашення боргу, показників ділової активності, показників рентабельності.

Відповідно до існуючих у тому чи іншому банку порядку та методик, підрозділи, залучені до підготовки кредитної операції, на основі результатів вивчення позичальника та його діяльності надають кредитному комітету висновки, в яких вказують своє бачення щодо можливості, умов, розміру надання кредиту та перспектив його повернення. Кожен із підрозділів має безпосередньо у своєму висновку вказати один із варіантів: можна надати кредит, відмовити в наданні кредиту, можна надати кредит за відповідних умов. Підрозділи банківських ризиків, крім цього, вказують можливий ступінь ризику банку при проведенні даної кредитної операції.

Усі документи від підрозділів банку отримуються кредитним інспектором, який вивчає їх і складає пояснювальну записку кредитному комітету, в якій відображає сильні та слабкі сторони кредитної угоди, обґрунтовує деталі угоди, які не відповідають традиційній практиці банку, робить загальний висновок про можливість надання кредиту. Кредитний інспектор формує пакет документів з даної кредитної угоди і подає їх керівникові кредитного підрозділу, який перевіряє повноту документів, визначає якість аналізу кредитної заявки, візує пояснювальну записку та направляє документи кредитному комітету. Розгляд документів та прийняття рішення кредитними комітетами та керівництвом банків здійснюється згідно з порядком, встановленим у кожному з банків.

Після прийняття позитивного рішення про надання кредиту і перерахування коштів на рахунок клієнта починається другий етап забезпечення безпеки кредитної операції. Цей етап характеризується проведенням моніторингу кредитної операції (кредитний моніторинг), у ході якого здійснюється контроль за виконанням умов кредитної угоди сторонами, за поведінкою і діяльністю позичальника. Як показує досвід, якраз з причин недостатньо ефективного моніторингу кредитних операцій створюються досить негативні ситуації щодо повернення кредитних коштів.

Кредитні підрозділи банків контролюють виконання графіку погашення кредиту та сплати відсотків, його цільове використання, фіксують наявність затримок у наданні банку відомостей і звітів, проводять аналіз поточної фінансової документації. Крім того, кредитними підрозділами періодично проводяться перевірки безпосередньо на підприємстві позичальника, зокрема, перевіряється надходження матеріальних цінностей, придбаних за позичкові кошти, реальність виробничої діяльності щодо реалізації бізнес-проекту.

Підрозділи безпеки у ході кредитного моніторингу здійснюють контроль поведінки позичальника, його ділової активності, появи нових комерційних зв'язків, загального режиму діяльності підприємства (кадрові зміни, конфліктні ситуації, зміни в організації виробництва тощо), наявність негативних відгуків про діяльність

підприємства чи його власників або керівництва в засобах масової інформації, поведінки керівників і засновників (власників) підприємства, їх ставлення до стану і перспектив діяльності підприємства. Підрозділи безпеки також тримають у полі зору соціальну ситуацію на підприємстві, його взаємовідносини з правоохоронними органами та податковою службою.

Юридичні підрозділи здійснюють контроль правової ситуації з питань кредитування та вживають заходи щодо захисту інтересів банку у разі її змін. Крім того, вони забезпечують контроль дотримання позичальником обумовлених у договорах умов виконання зобов'язань та відповідно до рішень керівних органів банку здійснюють юридичне оформлення змін виконання сторонами своїх зобов'язань або умов їх забезпечення.

Підрозділи банківських ризиків, насамперед, здійснюють вивчення ситуації щодо стану забезпечення повернення кредиту, зокрема, з питань, що стосуються застави (чи не перезаставлено предмет застави, умови зберігання і стан предмета застави, чи не реалізовано (замінено), украдено предмет застави, дотримання передбачених договорами умов використання (експлуатації, оновлення) предметів застави). Якщо у заставі перебувають майнові права позичальника, підрозділи банківських ризиків контролюють терміни і ситуацію, коли ці майнові права позичальника перетворюються у конкретну продукцію, і вживають заходи щодо прийняття останньої в заставу. Щодо гарантів (поручителів), страховиків підрозділи банківських ризиків здійснюють контроль їхнього фінансового стану та можливостей щодо виконання своїх зобов'язань.

Підрозділи маркетингу контролюють ситуацію на ринку позичальника, стан та зміни конкурентоспроможності його продукції, появу на ринку нових суб'єктів, здатних обмежити діяльність позичальника, зміни кон'юнктури ринку.

Проведення моніторингу фахівці банків радять здійснювати у такому порядку:

1. Перший етап - визначення відповідності використання кредитних коштів меті, передбаченій кредитним договором, реальності придбання матеріальних цінностей за кредитні кошти, ознак намірів позичальника використати надалі кредитні кошти не за призначенням. На даному етапі перевіряються документи, які можуть підтверджувати цільове використання кредиту. Такими документами можуть бути платіжні доручення, рахунки-фактури, митні декларації, складські розписки, довіреності тощо. Вказані документи повинні підтверджуватись наявними товарно-матеріальними цінностями. Досвід показує, що з цих документів доцільно знімати копії, які надалі слід включити до кредитної справи позичальника.

2. Другий етап - перевіряються наявність та умови реалізації і зберігання продукції. При цьому враховується відповідність ціни реалізації продукції передбаченій ціні у бізнес-плані, можливість оптової та роздрібною реалізації, наявність складських приміщень, мережі торговельних пунктів, зміни кон'юнктури ринку, законодавства в сфері оподаткування тощо. Головна мета перевірки у ході другого етапу — переконатись у реальності здійснення угоди й отримання позичальником доходу, який би давав змогу повернути банку кредитні кошти і відсотки за їх використання.

3. Третій етап - встановлюється, чи реалізовано товар, чи до його реалізації позичальник ще не приступав, на що спрямовані дії позичальника: на повернення кредитних коштів, пролонгацію терміну дії кредитного договору, неповернення кредиту взагалі чи на щось інше. Перевірки починаються з аналізу інформації, отриманої згідно з установленим порядком від позичальника, після чого визначаються результати угод за даними бухгалтерського обліку, робляться виписки із розрахункових рахунків, перевіряються дані журналів-ордерів за відповідними рахунками, книги обліку реалізації продукції. У разі необхідності проводяться переговори з керівництвом

підприємства-позичальника, де уточнюються можливості щодо своєчасного погашення кредиту.

Крім того, перевіряється наявність застави, її стан та умови зберігання, а за певних умов - фінансовий стан гаранта (поручителя), страховика. На даному етапі досить важливим є вивчення характеру ділових відносин позичальника з іншими юридичними і фізичними особами, усвідомлення сутності їх фінансово-господарських відносин. Слід переконатись, що серед таких осіб немає підозрілих підприємств та фізичних осіб (родичів, друзів, кримінальних елементів та ін.). Доцільно також звернути увагу і на наявність фактів виділення зі складу структури підприємства-позичальника підрозділів у самостійні юридичні особи, створення дочірніх підприємств, заснування інших суб'єктів господарювання та отримання корпоративних прав на підприємствах, які не входять до структури позичальника.

4. Четвертий етап - настання терміну повернення кредиту. Якщо кредит не повернуто і є клопотання позичальника про пролонгацію, робота щодо прийняття такого рішення проводиться практично у тому самому обсязі, що й при підготовці до надання кредиту. Слід зауважити, що пролонгація кредитів не тягне за собою автоматичного продовження терміну дії договорів забезпечення, тому в обов'язковому порядку такі договори повинні бути також пролонговані. Коли кредит переведено до категорії прострочених, робота банку щодо повернення боргу може проводитись у такому порядку: доарбітражне врегулювання предмета спору (надання претензій боржнику; повідомлення страховиків, гарантів, поручителів про невиконання позичальником своїх зобов'язань; модифікація кредитної угоди, санація кредитної угоди; реструктуризація кредитного боргу і терміну його повернення; реалізація забезпечення (надання позову до господарського суду; виконання судового рішення; банкрутство позичальника).

На даному етапі, крім переліченого, особливе значення, як показує досвід роботи сил безпеки банків, має забезпечення додаткового впливу на боржників з метою стимулювання їхніх дій до повернення кредитних коштів. Насамперед слід вжити заходів щодо правового впливу, зокрема використовуючи цивільно-правові або кримінально-правові заходи.

У першому випадку виходячи з ситуації, яка складається з неповернення коштів і необхідності обмежити діяльність боржника, особливо його дії щодо витрат коштів та реалізації майна, доцільно провести відповідні цивільно-правові процедури щодо накладання арешту на активи боржника та отримання законного права на управління його майном. Найбільш ефективним у цьому випадку може бути використання інституту банкрутства без будь-яких попередніх заходів цивільно-правового характеру. У процесі процедури банкрутства право управління активами боржника переходить до арбітражного керуючого, основним завданням якого є формування необхідних коштів для повернення кредиторам

За інших умов дієвим може бути прагнення банку до здійснення виконавчого напису на договорі застави та ініціювання роботи виконавчої служби. Є приклади, коли вже на цьому етапі боржники змінюють свою позицію та вдаються до дій щодо вирішення питання з погашенням боргу.

Для застосування кримінально-правових засад характерним є наявність у діях позичальника ознак порушень законодавчих норм кримінального спрямування. Такими порушеннями можуть бути: нецільове використання позичальником кредитних коштів, продаж або передача без відома банку предмета застави, розтрата будь-яким чином отриманих коштів, привласнення (або придбання незаконним чином) майна, придбаного за кредитні кошти, обман кредитора та ін. У практичному плані дії банку щодо збору таких фактів будуть спрямовані на створення відповідної системи

розмежування правомірного підприємницького ризику від неправомірних дій, які караються у кримінальному порядку. Маючи докази про зловживання позичальника, банк має підстави звернутись до правоохоронних органів із заявою про порушення кримінальної справи щодо такого позичальника, що само по собі може спонукати останнього до повернення кредиту. Крім того, у разі порушення кримінальної справи з'являється можливість обмежити позичальника у пересуванні і позбавити його можливості переховуватись або оголосити його розшук, накласти арешт на наявне у нього майно, предмети застави та інше. До того ж у рамках кримінальної справи банк може заявити себе цивільним позивачем на суму непогашеного боргу.

Слід також зазначити, що з метою впливу на недобросовісного позичальника та повернення кредитних боргів банки вдаються до таких дій: оприлюднення недобросовісної поведінки їх позичальників в засобах масової інформації, повідомлення у міжбанківській електронній пошті, звернення до Асоціації українських банків; звернення до місцевих органів влади з пропозиціями щодо стимулювання боржників до повернення кредитних боргів; об'єднання зусиль банків для сумісних дій щодо повернення боргів у разі наявності фактів отримання кредитів позичальником у різних банках; проведення роботи з дебіторами боржника, а в деяких випадках із його конкурентами щодо продажу боргів позичальника; організація повернення боргів за плату на договірній основі з юридичними і фізичними особами.

Підводячи висновки, слід підкреслити, що забезпечення безпеки кредитної діяльності банків є досить складним і трудомістким процесом, необхідної ефективності він може досягти тільки завдяки активним сумісним діям усіх підрозділів банку, які у той чи інший спосіб залучені до кредитних операцій. До того ж заходи безпеки повинні проводитись цілеспрямовано і наполегливо, з необхідним ступенем активності протягом всієї кредитної операції, а не тільки на якомусь одному її етапі.

Список літератури:

1. Безопасность предпринимательской деятельности: Учеб пособие / Н.П. Ващекин, М.И. Дзлиев, А.Д. Урсул; Моск. гос. ун-т коммерции, НИИ устойчивого развития и безопасности. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 334 с.
2. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.
3. Зубок М.І., Зубок Р.М. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку. – К.: Істина, 2004. – 144 с.
4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
5. Правові основи захисту банківської системи від злочинних посягань: Курс лекцій / В.А. Предборський (наук. керівник авт. колективу), Тараненко Ю.О., Остапишин Т.П., Попович В.М., та інш. – К.: Національна академія внутрішніх справ України. – 138 с.
6. Соснин А.С., Прыгунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательской деятельности: Учеб пособие. – К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2002. – 357 с.
7. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безопасность предпринимательской деятельности: практическое пособие – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 382 с.
8. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

В статье рассматриваются вопросы создания системы обеспечения безопасности в банковских организациях. Анализируются основные этапы обеспечения безопасности при осуществлении кредитных операций, роль различных отделов и подразделений в данном процессе.

The questions of establishment the system insuring the security of bank organization are discussed in the article. The main stages of insuring the security while carrying out the credit operation are described, the role and place of various departments and divisions of bank in this process are analyzed.

В.В. Жук, нач. управління з питань фінансування, обліку та звітності, гол. бухг.
Міністерство культури і мистецтв України

Амортизаційна політика підприємства

Стаття присвячена проблемам формування амортизаційної політики на прикладі підприємств галузі культури. Розглядаються основні складові амортизаційної політики на підприємстві та вплив людського фактору на їх формування. Запропоновано порядок встановлення ліквідаційної вартості та строку корисного використання основних засобів, визначена недоцільність застосування норм та методів амортизації встановлених податковим обліком.

амортизаційна політика, амортизаційні відрахування, економічна роль амортизації, податкова роль амортизації, норма амортизації, метод амортизації, вартість, що амортизується, первісна вартість основного засобу, ліквідаційна вартість, строк корисного використання, група основних засобів

Всі мабуть пригадують, якого галасу наробила проведена в кінці ХХ століття реформа бухгалтерського обліку. Введені в дію Національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку мали врегулювати не тільки питання організації та методології бухгалтерського обліку, але й в значній мірі змінити підходи до оцінки діяльності підприємства – як окремого господарюючого суб'єкта. В певній мірі цього вдалося досягти. Національні стандарти мали позитивний вплив на бухгалтерський облік в цілому, і на бухгалтерський облік основних засобів, зокрема. Цілком виправдано серед найвищих досягнень проведеної реформи бухгалтерського обліку вважаються принципові зміни в амортизаційній політиці. Керівники отримали змогу в наказі про облікову політику самостійно визначати основні напрямки амортизаційної політики, виходячи з політики ціноутворення на підприємстві та необхідності капіталізації зношеної вартості основних засобів.

В статті мова піде про особливості формування амортизаційної політики на підприємстві, про специфіку існування тих чи інших її складових тощо.

Аналізуючи практику останніх років, можна з впевненістю зазначити, що впровадження нової амортизаційної політики дало можливість підприємствам:

1) розмежувати економічну та податкову роль амортизації, адже на відміну від податкової, саме бухгалтерська амортизація призначена створити умови для реальних джерел відновлення основних засобів;

2) самостійно встановлювати порядок нарахування амортизації, обравши один з методів, які запропоновані П(С)БО 7 [1]. Вибір оптимального методу нарахування амортизації для кожного конкретного об'єкта основних засобів є головною складовою формування амортизаційної політики підприємства.

Амортизація має якісну та кількісну сторони. Якісна сторона амортизації характеризується, насамперед, вибором методу амортизації, кількісна – розрахунком норми амортизації.

Основними факторами, що впливають на розрахунок норми амортизаційних відрахувань є:

- вартість об'єкта основних засобів;
- ліквідаційна вартість;
- строк корисного використання.

Розглянемо вплив кожного з цих факторів на норми амортизації окремо, а також визначимо можливість їх коригування в залежності від цілей діяльності підприємства.

1) Відповідно до П(С)БО 7, для розрахунку амортизації використовується *вартість, що амортизується (*depreciable cost*)* – *первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості*. Відповідно до п.8 П(С)БО 7 первісна вартість основних засобів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків). Сюди відноситься сума компенсації (у грошовій, матеріальній чи нематеріальній формі), яку покупець об'єкта основних засобів повинен передати продавцеві згідно з умовами договору;

- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів. До цієї групи відносять плату за реєстрацію, відшкодування вартості бланків реєстраційних документів, сплата збору на обов'язкове державне пенсійне страхування за окремими видами господарських операцій тощо;

- суми ввізного мита. Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при ввезенні їх на митну територію України і є диференційованим ;

- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству). До складу непрямих податків відносять податки на продаж, з обігу, на додану вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на дарування і спадкування, на передачу власності, на матеріально-технічні запаси та обладнання, на монопольне право та привілеї, а також акцизи, гербові збори, прикордонні збори та всі інші податки (збори), за винятком прямих податків і податків з імпорту. Таким чином, якщо покупець основних засобів, наприклад, не є платником ПДВ, до первісної вартості об'єкта він включає всю суму сплачену постачальнику;

- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів. Фактично це є сума коштів, яку сплачує покупець об'єкта основних засобів страховій компанії при страхуванні доставки основного засобу;

- витрати на установку, монтаж, налагодження основних засобів. Сюди входять витрати на проведення робіт зі встановлення основного засобу на місці використання, з'єднання окремих його складових, вузлів та агрегатів, комплексне випробовування основного засобу, технічна допомога проектних та інших організацій тощо;

- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою. До складу цих витрат можна віднести: митні збори, оплату послуг посередницьких підприємств, плату за проведення експертної оцінки тощо.

Другим важливим фактором, що впливає на нарахування амортизації, є встановлення ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість (*residual value*) – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Необхідність терміну «ліквідаційна вартість» пов'язана з тим, що будь-який об'єкт основних засобів після закінчення терміну експлуатації не зникає безслідно, а просто перестає використовуватися за призначенням, і у зв'язку з тим, що надалі цей об'єкт вже не може входити до складу основних засобів, його:

- або продають і таким чином списують з балансу;

- або демонтують на окремі вузли і агрегати, розбирають на запчастини і таким чином переводять до складу оборотних активів;
- або визнається металобрухтом, дровами, ганчір'ям чи іншим корисним матеріалом, отже цей матеріал списується з балансу внаслідок продажу (наприклад, здавання металобрухту) або використання на внутрішньогосподарські потреби.

Нажаль, законодавчо не врегульовано питання механізму визначення ліквідаційної вартості. Тому на багатьох підприємствах проблема визначення ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів вирішується наступним чином:

а) за базу визначення ліквідаційної вартості береться ліквідаційна вартість подібного активу, який досяг кінця свого строку корисної експлуатації та використовувався в умовах, подібних тим, в яких передбачається використовувати придбаний об'єкт. Недоліком цього методу є його трудомісткість, а також необхідність постійно відслідковувати стан основних засобів, визначати подібність активів та умов діяльності;

б) застосування методів експертної оцінки. Застосування цього методу передбачає залучення фахівців – експертів, які виходячи з власного досвіду та становища на ринку, будуть вносити пропозиції щодо встановлення розміру ліквідаційної вартості. Суб'єктивність оцінки є серед основних недоліків цього методу. Крім того, застосування цього методу потребує залучення додаткових коштів на оплату послуг оцінювачів, адже відповідно до ст. 10 Закону про оцінку майна [2] оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання (фізичні та юридичні особи, які мають сертифікат суб'єкта оціночної діяльності) та замовником оцінки майна. Тому цей метод є найбільш фінансово затратним;

в) встановлення ліквідаційної вартості на рівні 0. На практиці, ліквідаційна вартість є ціною, за якою підприємство сподівається продати об'єкт після закінчення терміну експлуатації. Тому, встановлюючи ліквідаційну вартість на рівні 0, підприємство обмежує термін визнання об'єкта основного засобу активом та не враховує реальної потреби в оновленні основного капіталу.

г) за основу береться вартість матеріальних цінностей, утворених та оприбуткованих в результаті ліквідації основного засобу. Недоліком цього методу є те, що спрогнозувати ліквідаційну вартість об'єкта амортизації досить проблематично. Адже ціна, наприклад, на металобрухт у момент придбання об'єкта не обов'язково перебуватиме на одному рівні до моменту ліквідації цього об'єкта (найімовірніше, вона обов'язково зміниться).

Таким чином, кожен з запропонованих варіантів має певні недоліки. На практиці, ліквідаційну вартість можна досить чітко встановити лише для активів з відносно коротким строком використання.

Третім важливим фактором, що впливає на нарахування амортизації, є встановлення строку корисного використання (експлуатації).

Строк корисного використання (експлуатації) – це очікуваний період часу, протягом якого основний засіб буде використовуватися підприємством або з його використанням буде вироблено очікуваний обсяг продукції. Тобто строк експлуатації може визначатися як кількістю років, так і кількістю одиниць продукції. Згідно з П(С)БО 7 строк корисної експлуатації встановлюється підприємством самостійно з урахуванням таких чинників:

- передбачувана інтенсивність використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний або моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження стосовно термінів використання об'єкта тощо.

Крім того можуть враховуватися і такі фактори як:

- накопичений досвід роботи з подібними активами;
- сучасний стан об'єкта;
- питання ремонту та догляду за обладнанням;
- сучасні технології в галузі технологій та виробництв;
- місцеві кліматичні умови.

Строк корисного використання основних засобів визначається керівництвом підприємства самостійно з урахуванням економічної доцільності. Іншими словами керівництво підприємства при придбанні основного засобу може самостійно встановити термін їх корисного використання з урахуванням умов та інтенсивності експлуатації, морального зносу, інших факторів. Така самостійність цілком виправдана: для кожного підприємства перелічені фактори будуть різні, тому і строк експлуатації одного і того ж об'єкта основних засобів на різних підприємствах буде відрізнятися.

На практиці визначений підприємством строк корисного використання спростувати практично неможливо, хоча цей процес також є надзвичайно суб'єктивним. Для розрахунку строку корисного використання можливо застосовувати наступні варіанти:

Перший варіант ґрунтується на накопиченому досвіді підприємства при експлуатації подібних активів. Наприклад, якщо підприємство вже використовувало у своїй господарській діяльності певний об'єкт основних засобів, то вже є інформація про термін його корисної експлуатації і на цій підставі можна встановити новий термін використання придбаного подібного об'єкта. Цей спосіб прямо передбачено пунктом 46 Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби».

Другий варіант полягає у використанні норм амортизації, які існували до 01.01.1997. Нагадаємо, що до того часу існували Єдині норми, в яких досить докладно було деталізовано групи та види основних засобів із зазначенням річної норми амортизації для кожного виду (хоча й не враховано особливості експлуатації окремого об'єкта). Враховуючи те, що в той час застосовувався прямолінійний метод нарахування амортизації, визначення строку корисного використання не дуже складне.: необхідно весь строк експлуатації, виражений у відсотках (100%), поділити на встановлену норму (також виражену у відсотках). Наприклад, строк корисного використання меблів у господарських організаціях дорівнюватиме $100 \% : 10 \% = 10$ років.

Третій варіант – визначення строку корисного використання згідно з технічними документами, що додаються до придбаного об'єкта основних засобів (звичайно, якщо такі дані в них містяться). Однак і цей варіант не ідеальний: він не буде враховувати специфіку експлуатації одного і того ж об'єкта в різних умовах.

Четвертий варіант - встановлення строку корисного використання у цілому для груп основних засобів, визначених відповідно до Закону про прибуток. Наприклад, по першій групі основних засобів – 12,5 років, по другій – 2,5 роки, по третій – 4,2 роки, по четвертій – 1,7 роки. Однак, незважаючи на простоту, подібне групування не може враховувати специфіку окремого об'єкта основних засобів, не кажучи вже про умови його використання, моральний знос тощо. З цією метою необхідно видання окремих наказів, в яких би враховувалася специфіка кожного об'єкта при його надходженні. Ця специфіка може визначатися технічними працівниками підприємства, відповідальними за утримання і експлуатацію об'єкта.

Якщо в процесі експлуатації стає зрозуміло, що об'єкт основних засобів може використовуватися довше (або менше) встановленого терміну, то згідно з п. 25 П(С)БО 7 строк корисного використання може бути змінено. Це відбувається у випадку зміни

очікуваних економічних вигод від використання об'єкта основних засобів внаслідок, наприклад, проведеної модернізації або реконструкції, зміни ринкової кон'юнктури.

Проблема визначення строку корисного використання основних засобів полягає не стільки в технічному способі його визначення, скільки в науковій (економічній) обґрунтованості. Чим коротший термін служби, тим вища норма амортизації – необхідно швидше відтворювати основні засоби і тому більшу частину їх вартості у вигляді амортизації слід включати до собівартості продукції, що призводить до її збільшення. Чим триваліший термін, тим нижча норма амортизації, більше період відшкодування зносу і, отже, менше можливостей для своєчасного використання новітніх технічних досягнень. А це, звичайно, збільшує масштаби морального знецінення основних засобів.

Таким чином, фізично можливий термін служби основних засобів не може бути основою для визначення норм амортизації. Строк корисного використання повинен визначатися, виходячи з економічно доцільного строку служби, який може бути менше фізично можливого.

Головним чинником, який впливає на проведення амортизаційної політики підприємства є обрання методу амортизації. Зокрема, П(С)БО 7 «Основні засоби», передбачає використання шести методів амортизації:

- метод прямолінійного списання;
- метод зменшення залишкової вартості;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний метод;
- виробничий метод;
- метод, передбачений податковим законодавством.

Відмінність застосовуваних методів амортизації полягає в різному рівні нарахованих амортизаційних відрахувань, а також у способі їх розподілу. Залежно від виду основних засобів, умов експлуатації, моральної зношуваності, підприємством на власний розсуд застосовується найбільш економічно доцільний метод амортизації. Проаналізуємо кожен з запропонованих методів.

1. Прямолінійний метод нарахування амортизації.

Одним з найпростіших методів нарахування амортизації є застосування прямолінійного методу. У спеціальній літературі описання прямолінійного методу нарахування амортизації подекуди зустрічається під іншими назвами: лінійний метод, метод рівномірного списання, рівномірний метод. Згадаємо, що метод нарахування амортизації, що діяв до 01.01.1997р. був, по суті, прямолінійним. З тією лише різницею, що вартістю, яка амортизується, вважалася вся первісна вартість об'єкта без вирахування амортизаційної. Дещо іншим був і сам підхід, бо підприємства не мали права самостійно провадити амортизаційну політику. У цьому був свій сенс, оскільки до кінця 80-х років приватного підприємництва не існувало, а держава, як власник усього майна, цілком правомірно могла диктувати свої правила. Сьогодні, ринкові умови потребують ринкових механізмів регулювання інвестиційної політики підприємства. Прямолінійний метод є найбільш поширеним у світі. Істотною характеристикою цього методу є рівномірність, тобто щорічно амортизується рівна частина вартості основних засобів. При застосуванні прямолінійного методу річна норма амортизації залежить тільки від терміну служби об'єкта, а сума амортизації з року в рік не змінюється.

Прямолінійний метод амортизації за П(С)БО 7 полягає в тому, що «річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період використання об'єкта основних засобів...». «Місячна сума амортизації при застосуванні методів ... прямолінійного ... визначається діленням річної суми амортизації на 12.»

Порядок нарахування амортизації при застосуванні прямолінійного методу можна подати у вигляді двох простих формул:

$$A_p = \frac{B}{T_e} A, \quad (1)$$

де A_p – сума амортизації (річна);
 B – вартість, що амортизується;
 T_e – строк корисного використання.

$$A_m = \frac{A_p}{12}, \quad (2)$$

де A_m – сума амортизації (місячна).

Перевагами цього методу є його простота та можливість легкого коригування нормативів.

Коли немає істотних ознак зростання витрат на ремонт основних засобів, пов'язаного із збільшенням строку їх використання, і відсутні дані про можливість швидкого морального зносу необоротних активів або є ускладнення із визначенням обсягу виробничої потужності за весь строк корисного використання основних засобів, застосування цього методу є повністю виправданим.

Недоліком цього методу є те, що він не враховує моральний знос, розходження у використанні виробничої потужності основних засобів у різні роки їхньої експлуатації і необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки служби.

Найбільш доцільним є застосування цього методу для пасивної частини основних засобів, таких, як будівлі, споруди, меблі тощо, на підприємствах культури – для амортизації інвентарного одягу сцени, окремих типів обладнання сцени, довготривалого користування. Застосування цього методу для нарахування амортизації на різні типи обладнання, що використовуються, наприклад, в галузі культури, є прийнятним, але не найбільш оптимальним, оскільки більшість типів обладнання, що використовується, такі як кіноапаратура, освітлювальна апаратура, обладнання сцени, музичні інструменти, телевізори, радіоапаратура тощо, в епоху науково-технічного прогресу підлягає швидкому моральному старінню і потребує більш швидкого оновлення.

2. Метод зменшення залишкової вартості.

За П(С)БО 7 – це метод, «за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної періоду або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість». «Місячна сума амортизації при застосуванні методів зменшення залишкової вартості ... визначається діленням річної суми амортизації на 12».

У вигляді формул це виглядатиме наступним чином:

$$A_p = B_3 \text{ або } B_6 \times HA_p, \quad (3)$$

де B_3 – залишкова вартість об'єкта на початок звітної року;
 B_6 – первісна вартість на дату початку нарахування амортизації;
 HA_p – річна норма амортизації.

$$HA_p = \left(1 - n \sqrt[n]{\frac{B_l}{B_o}} \right) \times 100\%, \quad (4)$$

де B_l – ліквідаційна вартість об'єкта,

$$A_m = \frac{A_p}{12}, \quad (5)$$

де

Застосування методу зменшення залишкової вартості передбачає використання фіксованої (в процентах) норми річної амортизації. Цей метод засновано на припущенні, що новий об'єкт основних засобів дасть найбільшу віддачу в перший рік його експлуатації. Потім його віддача (продуктивність, потужність) з року в рік зменшується. Відповідно в перший рік експлуатації об'єкта буде отримано більше економічних прибутків, ніж у кожному наступному.

Отже, при цьому методі економічно доцільним є нарахування більшої суми амортизації в першому році використання об'єкта і поступове її зменшення надалі.

Оскільки при застосуванні цього методу сума амортизації нараховується нерівномірно, також нерівномірно накопичується сума зносу і зменшується залишкова вартість. В останньому році експлуатації об'єкта залишкова вартість наближається до ліквідаційної вартості.

Певні сумніви викликає також назва цього методу – «метод зменшення залишкової вартості». В усіх зарубіжних країнах цей метод називається «методом зменшення залишку», а не «методом зменшення залишкової вартості». Розробники міжнародних стандартів мають на увазі, що зменшується з року в рік річна сума амортизації порівняно з кожним попереднім роком. Щодо наших національних стандартів, то виходить, що цей метод відрізняється від інших тим, що зменшується залишкова вартість об'єкта. Однак залишкова вартість зменшується при застосуванні інших методів. Зменшення залишкової вартості не є особливістю якогось одного методу, зокрема щойно розглянутого, це наслідок, до якого спричинюється будь-яке нарахування амортизації. Назва методу повинна відображати особливість методу, яка відрізняє його від інших. Назва «метод зменшення залишкової вартості» - про ці особливості не говорить.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості є українською розробкою і немає аналогів у світі. В усьому світі прискореними вважаються 2 методи.

- зменшення залишку (розглянутий вище);
- кумулятивний (буде розглянутий нижче).

При застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості «річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації і річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи з терміну корисного використання об'єкта і подвоюється...». «... місячна сума амортизації при застосуванні методів ... прискореного зменшення залишкової вартості ... визначається діленням річної суми амортизації на 12».

У вигляді формул це виглядатиме наступним чином:

$$A_p = B_z \text{ або } B_o \times HA_p, \quad (6)$$

$$HA_p = \frac{100}{T_o} \times 2, \quad (7)$$

$$A_m = \frac{A \cdot P}{12}. \quad (8)$$

При цьому методі річна норма амортизації являє собою фіксовану (у відсотках) величину і застосовується до залишкової вартості об'єктів основних засобів. При цьому в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів нараховується найбільша сума амортизації, потім вона щороку зменшується.

Очікувана ліквідаційна вартість не враховується при розрахунку річної норми амортизації. Тому в останній рік експлуатації об'єкта річну суму амортизації слід розрахувати не за формулою, а як різницю між залишковою вартістю об'єкта на початок року і його ліквідаційною вартістю.

Застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості найбільш економічно виправдане стосовно основних засобів, які швидко морально застарівають. Справа в тому, що при використанні цього методу амортизаційні відрахування досить високі в перші роки експлуатації, коли об'єкт основних засобів експлуатується найбільш інтенсивно, але з часом вони знижуються. В результаті цього значна частина вартості основних засобів буде амортизуватися вже в перші роки експлуатації об'єкта. Те ж саме стосується і кумулятивного методу.

Взагалі, економічна сутність цього методу є дещо незрозумілою, адже, наприклад, навіть встановлювати строк експлуатації п'ять років, а потім визначену, виходячи з цього строку, норму амортизації подвоювати, якщо можна одразу встановити строк експлуатації два з половиною роки і, відповідно до цього, вирахувати потрібну норму. Крім того, за цим методом більшість нарахованої амортизації лягає тягарем на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої (наданих) протягом першої половини терміну експлуатації, в свою чергу, залишкова вартість цього об'єкта, пропрацювавши лише половину встановленого терміну, досягає ліквідаційної вартості, хоча, насправді, до неї ще далеко.

Роблячи висновок щодо доцільності застосування цього методу, можна зазначити, що він є фактично комбінацією інших методів і економічного обґрунтування не має. Для тих підприємств, які все ж бажають його застосовувати, можна порекомендувати застосовувати його для обладнання, яке зазнає швидкого морального зносу (наприклад, комп'ютери або мобільні телефони).

4. Кумулятивний метод.

Кумулятивний метод належить до прискорених методів нарахування амортизації. За своєю сутністю він подібний до методу зменшення залишкової вартості, і відрізняється лише процедурою обчислення.

За цим методом «річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, і кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

За допомогою формул це буде виглядати наступним чином:

$$K_{\text{кум}} = \frac{P_{\text{кін}}}{\sum P}, \quad (9)$$

де $K_{\text{кум}}$ – кумулятивний коефіцієнт;

$P_{\text{кін}}$ – кількість років, що залишається до кінця очікуваного строку служби об'єкта;

$\sum P$ – сума років строку корисного використання об'єкта.

$$A_p = K_{\text{кум}} \times B_A, \quad (10)$$

$$A_m = \frac{A_p}{12}. \quad (11)$$

Суть цього методу полягає в тому, що найбільша частка амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, оскільки деякі види об'єктів основних засобів (активна частина, зокрема машини, механізми, верстати, інше виробниче обладнання) працюють ефективніше саме в перші роки експлуатації, бо їх корисність і виробнича потужність у цей час є значно вищими. А це означає, що в перші роки експлуатації вони більше зношуються порівняно з наступними, отже і потребують більшої суми амортизаційних відрахувань. В свою чергу, витрати на ремонт і експлуатацію таких основних засобів, як правило, більші в кінці терміну служби, аніж на початку. Отже цей метод, також як і метод зменшення залишкової вартості, сприяє рівномірному розподілу корисності протягом всього терміну експлуатації.

Єдина, мабуть, незручність цього методу: для кожного року експлуатації необхідно визначати свою норму амортизації (кумулятивний коефіцієнт).

5. Виробничий метод.

Виробничий метод нарахування амортизації базується на тому, що амортизація не є наслідком тривалості експлуатації об'єктів основних засобів, а залежить тільки від ефективності їх використання. Цей метод, який також називається методом суми одиниць продукції, найчастіше застосовують тоді, коли знос активу безпосередньо пов'язаний з частотою його використання.

За виробничим методом амортизації «місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) і виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає зробити (виконати) із використанням об'єкта основних засобів

$$A_m = V_{\text{mic}} \times BC_A, \quad (13)$$

де V_{mic} – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг);

BC_A – виробнича ставка амортизації.

$$BC_A = \frac{B_A}{V_{\text{заг}}}, \quad (14)$$

де $V_{\text{заг}}$ – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає зробити, використовуючи об'єкт.

Виробничий метод – це метод, який змушує керівництво підприємства дбати про те, щоб виробничі об'єкти постійно експлуатувалися, і, відповідно амортизувалися, оскільки зношення цих засобів прямо залежить від фізичних одиниць роботи або використання.

Цей метод є ефективним тоді, коли виробничу віддачу того чи іншого об'єкта основних засобів можна більш-менш точно визначити. Так, зокрема цей метод є ефективним для використання у галузях економіки, де основним видом діяльності є виготовлення окремих видів продукції і, відповідно, можливо здійснити розподіл обсягу виробленої продукції на кожний окремий об'єкт основних засобів.

6. «Податковий метод» нарахування амортизації.

Цей метод можна визнати універсальним, оскільки теоретично в податковому законодавстві може бути використано будь-який з існуючих методів нарахування амортизації або модифікацію якогось із них. Згідно із чинним законодавством як метод амортизації, що його використовують під час розрахунку прибутку до оподаткування, прийнято «податковий варіант» методу прискореного зменшення залишкової вартості. Мова йде про застосування квартальних норм амортизації, встановлених пп.8.6.1 ст.8 Закону про прибуток [3], у відсотках від балансової (залишкової) вартості (група 1 – 2 %, група 2 – 10 %; група 3 – 6%; група 4 -15%).

На сьогоднішній день більшість підприємств використовують саме цей метод, розраховуючи поєднати бухгалтерський та податковий облік амортизації. Поширення податкового методу обчислення амортизації на бухгалтерський облік все одно не дасть очікуваного ефекту об'єднання податкових інтересів з економічними, адже «бухгалтерська» і «податкова» вартість основних засобів (як база для обчислення амортизації) не збігатимуться за жодних обставин.

Це пов'язано з такими моментами.

По-перше, база нарахування амортизації різна. В бухгалтерському обліку згідно з нормами п. 7 та п. 23 П(С)БО 7 амортизувати необхідно кожний об'єкт основних засобів окремо, в той же час податковим законодавством щодо груп 2 3 і 4 передбачено групове нарахування амортизації. Така розбіжність може призвести, наприклад, до того, що після проведення таких операцій, як продаж, ремонт, ліквідація, переоцінка об'єктів основних засобів, що входять до цих груп, сума амортизаційних відрахувань у бухгалтерському і податковому обліку буде різною. Виходячи з даних податкового обліку такі операції в бухгалтерському обліку згідно з вимогами П(С)БО взагалі неможливо провести.

По-друге, розмір амортизаційних відрахувань усе одно не збігатиметься. Справа в тому, що п.29 П(С)БО 7 чітко встановлено щомісячне нарахування амортизації шляхом ділення річної суми амортизації на 12 (причому для «податкового методу» не зазначено ніяких особливостей), а відповідно до вимог Закону про прибуток амортизацію необхідно нараховувати щоквартально. Використання «податкового методу» (у відсотках від залишкової вартості) спричинить виникнення різної суми нарахованої амортизації.

По-третє, податкове законодавство України і, зокрема, Закон про прибуток, постійно зазнає змін. У тому випадку, якщо якісь чергові зміни змінюють податкові вимоги стосовно нарахування амортизації, підприємству необхідно вносити відповідні зміни до наказу про облікову політику підприємства.

Наприклад, п.45 ст. 80 Закону про бюджет на 2004 рік [4] було зупинено застосування підвищених норм амортизації, встановлених Законом про прибуток. При цьому це стосувалося не всіх основних фондів груп 1,2,3, а лише тих, що були придбані та введені в експлуатацію до 1 січня 2004 року. Таким чином, платник податку був вимушений амортизувати групи 1,2,3 за різними ставками, в залежності від того, коли були придбані основні фонди: до 1 січня 2004 року чи після. В бухгалтерському обліку ситуація, коли основні засоби, які тотожні за своєю економічною природою, технічними характеристиками та належать до однієї групи амортизуються за різними ставками в залежності від часу надходження, а не економічною сутністю є неприйнятною.

В четверте, «податковий» метод зрівнює предмети, що мають зовсім різні строки використання і функціональні можливості, що не приводить до економічно обгрунтованого нарахування амортизації.

Таким чином застосування «податкового методу» нарахування амортизації в бухгалтерському обліку веде до викривлення облікової інформації та отримання недостовірної звітної інформації.

Проведений аналіз факторів, що впливають на ведення амортизаційної політики підприємства, дозволяє зробити висновок, що абсолютно точно можна визначити лише один фактор – первісну вартість об'єкта основних засобів. Всі інші фактори мають суб'єктивний характер та можуть бути встановлені з різною мірою ймовірності. Тому, насамкінець, хочемо закликати керівників та бухгалтерів не боятися самостійно визначати ліквідаційну вартість, встановлювати строк корисного використання, обирати метод нарахування амортизації основного засобу, адже значною мірою процес розподілу амортизації побудований на припущеннях, і головним є дотримання при цьому вимог Національних стандартів бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. П(С)БО 7 - Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 № 92.
2. Закон про оцінку майна – Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 №2658-III.
3. Закон про прибуток - Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 №334/94-ВР.
4. Закон про бюджет на 2004 рік – Закон України «Про Державний бюджет на 2004 рік» від 27.11.2003 №1344-IV.

Статья посвящена проблемам формирования амортизационной политики на примере предприятий области культуры. Рассматриваются основные составляющие амортизационной политики на предприятии и влияние человеческого фактора на их формирование. Предложен порядок установления ликвидационной стоимости и срока полезного использования основных средств, определена нецелесообразность применения норм и методов амортизации установленных налоговым учетом.

The article is devoted to the problems of forming of depreciation policy on the example of enterprises of industry of culture. The basic constituents of depreciation policy on an enterprise are considered and influencing of still human to the factor on their forming. The order of establishment of liquidating value and term of the useful use of basic facilities is offered, definite pointlessness of application of norms and methods of depreciation of set by the fiscal accounting.

Методический подход к оценке конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий Крыма

В статье рассмотрен методический подход к оценке конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий Крыма, обоснована целесообразность использования данной методики, выделены основные этапы применения методики в рекреационной сфере Крыма.

корреляционный анализ, конкурентоспособность, матричный анализ, вектор-эталон, рейтинговая оценка, уровень значимости

Для того, чтобы определить конкурентоспособность санаторно-курортной организации, выявить ее преимущества и недостатки по сравнению с конкурентами, разработать оптимальную стратегию развития, необходимо изучить условия конкуренции на внутреннем рынке.

Актуальность проблемы определения конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий заключается в комплексном определении и выработки стратегии эффективного функционирования предприятия на рынке в условиях жесткой конкуренции и соответствует перспективным планам развития рекреационной сферы в Крыму: «Програма розвитку Криму як цілорічного загальнодержавного та міжнародного курортно-рекреаційного і туристичного центру», «Об основных направлениях развития санаторно-курортного и туристического (рекреационного) комплекса Автономной Республики Крым до 2010 года», «Комплексная программа социально-экономического развития Большой Ялты как курорта общегосударственного значения».

Целью данной работы является определение конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий с использованием методики, предложенной автором.

Проблемой оценки конкурентоспособности организаций занималось достаточно большое количество современных ученых-экономистов: Азоев В.Г., Фатхутдинов Р.А., Лифиц И.М., Минько Э.В., Кричевский М.Л., Шевченко А.С и др [1, 3, 5, 6]. Недостатком предложенных ими подходов к определению конкурентоспособности организаций является отсутствие системного подхода и формализация получения оценки. Наиболее оптимальный, на наш взгляд, матричный метод базируется на анализе тех параметров, которые наиболее четко характеризуют деятельность санаторно-курортного предприятия.

Данная методика оценки конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий имеет ряд преимуществ:

- оценка базируется на комплексном, многомерном подходе и исключает субъективность;
- исключает дублирование отдельных показателей;
- позволяет использовать данную методику любым санаторно-курортным предприятием;

- расчет конкурентоспособности по нескольким параметрам позволяет выявить сильные и слабые стороны по каждому из них, что в дальнейшем позволит разработать мероприятия по их устранению.

В предлагаемой автором методике, постановка задачи оценки конкурентоспособности санаторно-курортного предприятия формулируется следующим образом: определить расчетные значения показателей конкурентоспособности с целью выявления множества наиболее близких предприятий по отношению к некоторому эталонному. Данная методика построена на основе теории матриц и векторной алгебры. Для анализа конкурентоспособности строится матрица следующего вида:

$$A = |a_{ij}|, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

где n — количество предприятий;

m — количество показателей;

a_{ij} — показатель j , характеризующий предприятие i .

Показатели, составляющие матрицу, являются относительными величинами, выражающими оценку использования потенциала предприятия.

В предлагаемой методике используются следующие показатели: рентабельность активов, инвестиций, производства, основных фондов, рентабельность реализации услуг, фондоотдача, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, автономии, маневренности, как наиболее жесткий критерий платежеспособности [4].

В матрицу A необходимо включить дополнительную строку-эталон, значения которой являются эталонными показателями.

В качестве эталонного принимается значение показателя, характеризующее среднеотраслевой уровень. Кроме того, также допустимо принять в качестве эталона оптимальное значение показателя в столбце j .

Для дальнейших расчетов автор вводит поправочные коэффициенты, которые будут являться показателями весомости каждого компонента векторов. Расчет поправочных коэффициентов основан на приемах корреляционного анализа. Это позволяет количественно оценить связи между каждой группой рассчитанных показателей и величиной, которая комплексно характеризовала бы производственно-экономический потенциал предприятия. Таким показателем может служить объем реализации услуг. Коэффициенты весомости рассчитываются как произведения тесноты связи между показателями и надежности силы связи.

Но евклидова норма вектора не всегда может служить достаточной и всеобъемлющей характеристикой. Среди показателей конкурентоспособности следует также выделить уровень сонаправленности каждого из векторов \overline{A} и вектора-эталона $\overline{A_0}$. Такой оценкой может служить угол α между векторами. α находится из формулы:

$$\cos \alpha = \frac{\overline{A_0} \cdot \overline{A_i}}{|\overline{A_0}| \cdot |\overline{A_i}|}, \quad (2)$$

где $\overline{A}, \overline{A_0}$ — скалярное произведение векторов [3].

Чем меньше α , тем ближе значение функции $\cos \alpha$ к 1. Таким образом, если векторы направлены одинаково, то $\cos \alpha = 1$. С помощью этого показателя можно судить о мере удовлетворения работы предприятия требованиям эталона.

Если же изменение некоторых показателей в большую сторону не может быть рассмотрено как положительное явление, то необходимо поступить следующим образом.

Задаются нижние (g_j^H) и верхние (g_j^B) границы допустимого изменения каждого из m показателей.

На основании матрицы A и описанных выше границ рассчитывается матрица R , элементами которой являются расстояния r_{ij} , определяемые по формулам:

$r_{ij} = g_j^B - \alpha_{ij}$, если изменение α_{ij} в большую сторону рассматривается как положительное явление;

$r_{ij} = \alpha_{ij} - g_j^H$, если изменение α_{ij} в меньшую сторону рассматривается как положительное явление.

Чем меньше r_{ij} тем лучше характеризует предприятие i показатель j .

Далее рассчитываются показатели конкурентоспособности:

$$B_i = \sqrt{\sum \left(\frac{r_{ij}}{\kappa_j} \right)^2}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

Наиболее конкурентоспособным является предприятие, показатель конкурентоспособности которого стремится к нулю.

Одной из характеристик конкурентоспособности является стабильность предприятия. Стабильность же, в свою очередь, зависит от динамики показателей, характеризующих работу предприятия за определенные периоды времени [6].

Меру колебаний показателей автор предлагает оценивать по показателю среднего квадрата отклонений индивидуальных показателей относительно среднего уровня:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (a_i - \bar{a}_i)^2}{m}, \quad (4)$$

где m — число периодов.

Более целесообразно использовать коэффициент вариации

$$\nu = \frac{\sigma}{\bar{a}_i}, \quad (5)$$

так как риск тем выше, чем больше σ^2 и чем меньше \bar{a}_i [2].

Обобщающей характеристикой риска является величина P_i :

$$P_i = \sqrt{\sum \left(\frac{\sigma_i}{\bar{a}_{ij}} \cdot \kappa_j \right)^2}. \quad (6)$$

При $P_i < 1,0$ ситуацию следует рассматривать как относительно стабильную, а при $P_i > 1,0$ как нестабильную.

Используя предлагаемую методику, произведем расчет показателей конкурентоспособности пяти санаторно-курортных предприятий Крыма.

Значения описанных выше коэффициентов представлены в табл. 1.

Корреляция количественных переменных — связь признаков, измеряемых в интервальной шкале. Мера связи — коэффициент корреляции Пирсона r_{xy} :

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{[n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2][n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}, \quad (7)$$

где: x_i, y_i — количественные признаки; n — число наблюдений.

Таблица 1- Показатели для оценки конкурентоспособности

Показатели	Санаторно—курортные предприятия					
	1	2	3	4	5	Вектор-эталон
Объем реализации услуг, тыс. грн.	1945,5	2496,5	3220,2	3240,0	1666,3	---
Коэффициент рентабельности активов	0,036	0,029	0,063	0,041	0,018	0,054
Коэффициент рентабельности ОПФ	0,028	0,036	0,055	0,029	0,030	0,124
Коэффициент рентабельности реализованных услуг	0,023	0,021	0,063	0,043	0,036	0,063
Фондоотдача	0,490	0,435	0,884	0,520	0,123	0,884
Соотношения заемных и собственных средств	1,256	1,115	0,856	0,397	1,080	0,397
Коэффициент автономии	0,682	0,621	0,727	0,654	0,533	0,727
Коэффициент маневренности	0,074	0,121	0,287	0,187	0,116	0,500

Для определения статистической значимости полученного коэффициента корреляции при $n < 50$ используется критерий Стьюдента (t):

$$t = \frac{r_{xy}}{\sqrt{(1-r_{xy}^2)/(n-2)}}, \quad (8)$$

По таблице критических точек распределения Стьюдента по заданному уровню α и числу степеней свободы $\nu = n - 2$, определяется критическая точка $t_{\alpha/2; \nu}$. Если $|t| > t_{\alpha/2; \nu}$, то коэффициент корреляции статистически значим, следовательно, x и y – коррелированы, то есть между ними существует линейная связь. Средняя квадратическая ошибка коэффициента корреляции [2]:

$$\sigma_r = \frac{1-r^2}{\sqrt{n-1}}, \quad (9)$$

По данной методике определим наличие линейной зависимости между уровнем эффективности хозяйственной деятельности санаторно-курортных предприятий (x) и вектором-эталом (y). Результаты расчета уровня значимости содержатся в табл. 2.

Таблица 2 - Определение уровня значимости между x и y

Санаторно-курортные предприятия	r	t	$t_{0.05; 8}$	Значимость r_{xy}	σ_r	Наличие корреляционной связи
№1	0,5357	2,994	1,860	+	0,2376	+
№2	0,5797	2,012	1,860	+	0,2213	+
№3	0,8029	3,809	1,860	+	0,1185	+
№4	0,8550	4,664	1,860	+	0,0896	+
№5	0,5206	1,928	1,860	+	0,2429	+

В таблице 3 представлена расчетная матрица R основных показателей конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий, на основании методики, предложенной автором.

Таблица 3 - Матрица R

Показатели	Санаторно—курортные предприятия				
	1	2	3	4	5
Объем реализации услуг, тыс.грн.	1945,5	2496,5	3220,2	3240,0	1666,3
Коэффициент рентабельности активов	0,964	0,971	0,937	0,959	0,982
Коэффициент рентабельности ОПФ	0,972	0,964	0,945	0,971	0,97
Коэффициент рентабельности реализованных услуг	0,977	0,979	0,937	0,957	0,964
Фондоотдача	0,510	0,565	0,116	0,480	0,877
Соотношения заемных и собственных средств	-0,256	-0,115	0,144	0,603	-0,080
Коэффициент автономии	0,318	0,379	0,273	0,346	0,467
Коэффициент маневренности	0,426	0,379	0,213	0,313	0,384

Далее целесообразно сведение показателей конкурентоспособности, определенных согласно описанной выше методике, и определение рейтингового уровня конкурентоспособности рассмотренных санаторно-курортных предприятий (табл.4).

Таблица 4 – Показатели конкурентоспособности и рейтинговая оценка санаторно-курортных предприятий

Санаторно-курортные предприятия	Показатели конкурентоспособности			
	cos a _i /место в рейтинге	B _i /место в рейтинге	P _i /место в рейтинге	Рейтинг предприятий
№1	0,740/6	54,738/4	0,897/3	3
№2	0,780/5	54,809/6	1,969/6	4
№3	0,905/3	53,644/2	1,660/4	2
№4	0,926/2	54,377/3	0,407/1	1
№5	0,646/7	54,808/5	2,825/7	5

На основе предложенного методического подхода оценена конкурентоспособность санаторно-курортных предприятий, что позволило сделать следующие выводы. Целесообразно дальнейшая проработка данной методики с учетом специфики функционирования санаторно-курортных предприятий и разработка более точных показателей оценки с целью обеспечения полноты и достоверности полученных результатов. В перспективе необходима комплексная оценка деятельности предприятий рекреационной сферы Крыма для детальной разработки стратегий дальнейшего функционирования в условиях жесткой конкуренции, как на внутреннем, так и на международном рынке услуг.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.:ил.
2. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: Учебник. Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
3. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – Спб.: Питер, 2004. – 268 с.
4. Мышкис А.Д. Лекции по высшей математике. – М., 1967 г. – 640 с. ил.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688 с.
6. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: Уч. Пособие. – Харьков: Эспада, 2004. – 520 с.

У статті розглянуто методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності санаторно-курортних підприємств Криму, обґрунтована доцільність використання даної методики, наведені основні етапи використання даної методики в рекреаційній сфері Криму.

In this article are consider the methods of competitive ability appraisal of the recreation enterprise in the Crimea, bases the advisability of usage this method and the present of stage to use this method in the recreation sphere of the Crimea.

Зіставність показників звіту про фінансові результати у контексті розвитку економічних відносин підприємств України і Росії.

Проведено порівняння структури звіту про фінансові результати за українськими стандартами бухгалтерського обліку і звіту про прибутки та збитки за російськими стандартами, досліджена зіставність показників вказаних звітів. Запропоновано моделі зіставності доходів, витрат та фінансових результатів господарської діяльності.

доходи, витрати, господарська діяльність, фінансовий результат, чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток

За сучасних умов господарювання інформація розглядається як головний ресурс управління діяльністю підприємств. В значній мірі це стосується фінансової звітності - важливого елемента інформаційного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю. В той же час, особливо вразливим щодо інформаційного забезпечення є управління саме зовнішньоекономічною діяльністю.

Приймаючи економічні рішення іноземні та вітчизняні інвестори і кредитори цікавляться в першу чергу не лише фінансовим станом підприємства на певну дату, а і результатами його господарської діяльності за певний звітний період. Зазначена інформація міститься у Звіті про фінансові результати (форма №2), який відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (далі П(С)БО 1), є звітом про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства [1]. Отже, інформація стосовно спроможності суб'єкта господарювання використати свої економічні ресурси для отримання прибутку, що визначає ефективність системи управління, міститься саме у Звіті про фінансові результати.

Стосовно порядку побудови зазначеного звіту, необхідно зазначити, що у різних країнах світу він має певні об'єктивні відмінності, зумовлені особливостями в економічному, соціальному та політичному устроях, не є виключенням і пострадянські держави. Все це ускладнює управління суб'єктами господарювання в умовах розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи, що одним з основних партнерів українських підприємств у зовнішньоекономічній діяльності є російські підприємства, логічним, на нашу думку, буде проведення порівняльного аналізу методики визначення прибутку, що використовується у звіті про фінансові результати, побудованого відповідно до положень бухгалтерського обліку України та Росії.

Зміст звіту про фінансові результати та методичні підходи до його побудови є особливим науковим інтересом для українських та російських вчених, серед яких такі відомі вчені як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.В. Донцова, Н.А.Нікіфорова. Однак, порівняльний аналіз між методиками складання, проведення зіставності показників звіту про фінансові результати відповідно до національних стандартів Росії та України

не знаходить відображення в економічній літературі. Проте, в умовах розвитку економічних відносин між Росією та Україною, як сусідніми країнами, об'єктивні відмінності у структурі та методології побудови звіту про фінансові результати створюють інформаційні перешкоди у налагодженні партнерських відносин між підприємствами, інвесторами та кредиторами вказаних країн.

Основним нормативним актом, що регулює порядок складання та подання звіту про фінансові результати в Україні є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" (надалі П(С)БО 3) [1]. Що ж до Росії, то методологія складання звіту про прибутки та збитки обумовлена основними Положеннями бухгалтерського обліку: "Бухгалтерська звітність організацій" (ПБО 4/99) [6], "Доходи організацій" (ПБО 9/99) [6] та "Витрати організацій" (ПБО 10/99) [6].

Використовуючи напрацювання українських та російських вчених, національні стандарти бухгалтерського обліку зазначених країн, автором даної статті була зроблена спроба розробити моделі зіставності показників Звітів про фінансові результати, складених відповідно до П(С)БО та ПБО, що і лягло в основу визначення мети даної статті.

Перший крок у зіставності показників звіту про фінансові результати за українською та російською методиками полягає у порівнянні якісного змісту основних термінів, визначення яких надається положеннями бухгалтерського обліку зазначених країн (П(С)БО 3 і ПБО 9/99 та 10/99). Останнє здійснено з метою подальшого узгодження визначення доходів, витрат та видів діяльності.

Аналіз зіставності понять доходів та витрат за П(С)БО 3 та ПБО 9/99 і 10/99 (рисунки 1, 2) дозволяє зазначити наступне:

1. За П(С)БО 3 збільшення або зменшення економічних вигод відбувається у вигляді надходження (вибуття) активів або зменшення (збільшення) зобов'язань. Що ж до ПБО 9/99 та 10/99, то збільшення (зменшення) економічних вигод є результатом надходження (вибуття) активів чи погашення (виникнення) зобов'язань.

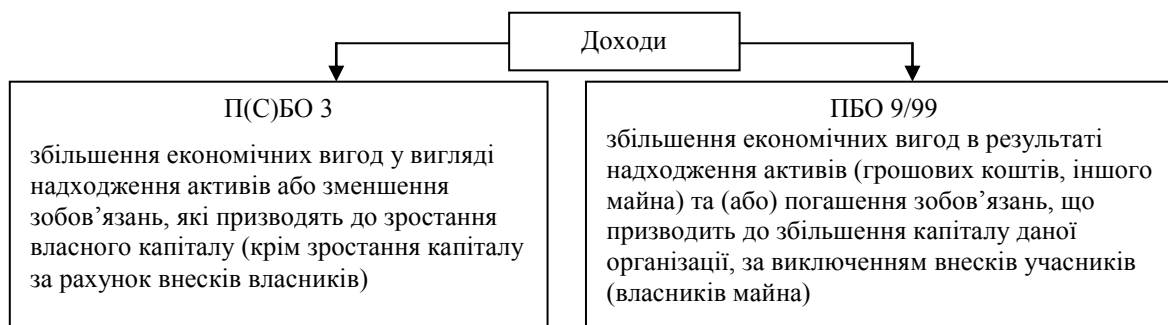


Рисунок 1 - Визначення доходів за П(С)БО 3 та ПБО 9/99

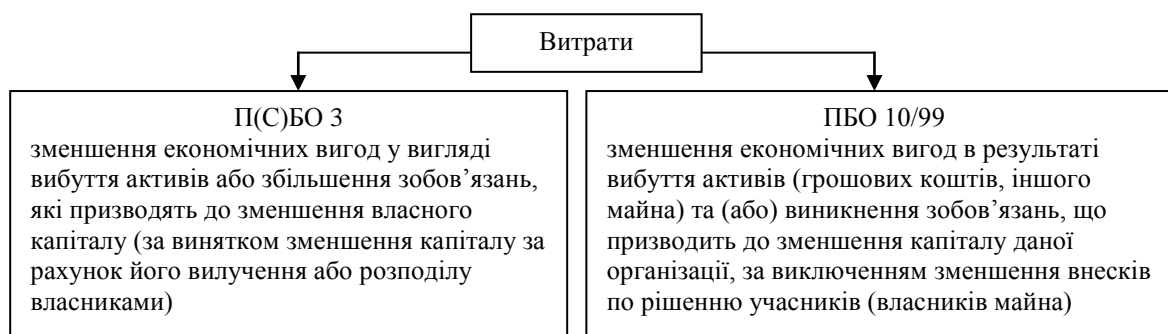


Рисунок 2 - Визначення витрат за П(С)БО 3 та ПБО 10/99

2. Витратами за П(С)БО 3 не вважається зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками. А згідно з ПБО 10/99, не є витратами тільки зменшення капіталу даної організації за рахунок зменшення внесків по рішенню учасників (власників майна).

Отже, визнання доходів і витрат та їх відображення у звіті про фінансові результати (в Росії - це звіт про прибутки та збитки) відбувається майже аналогічно, чого не можна сказати про класифікацію видів господарської діяльності (рисунок 3).

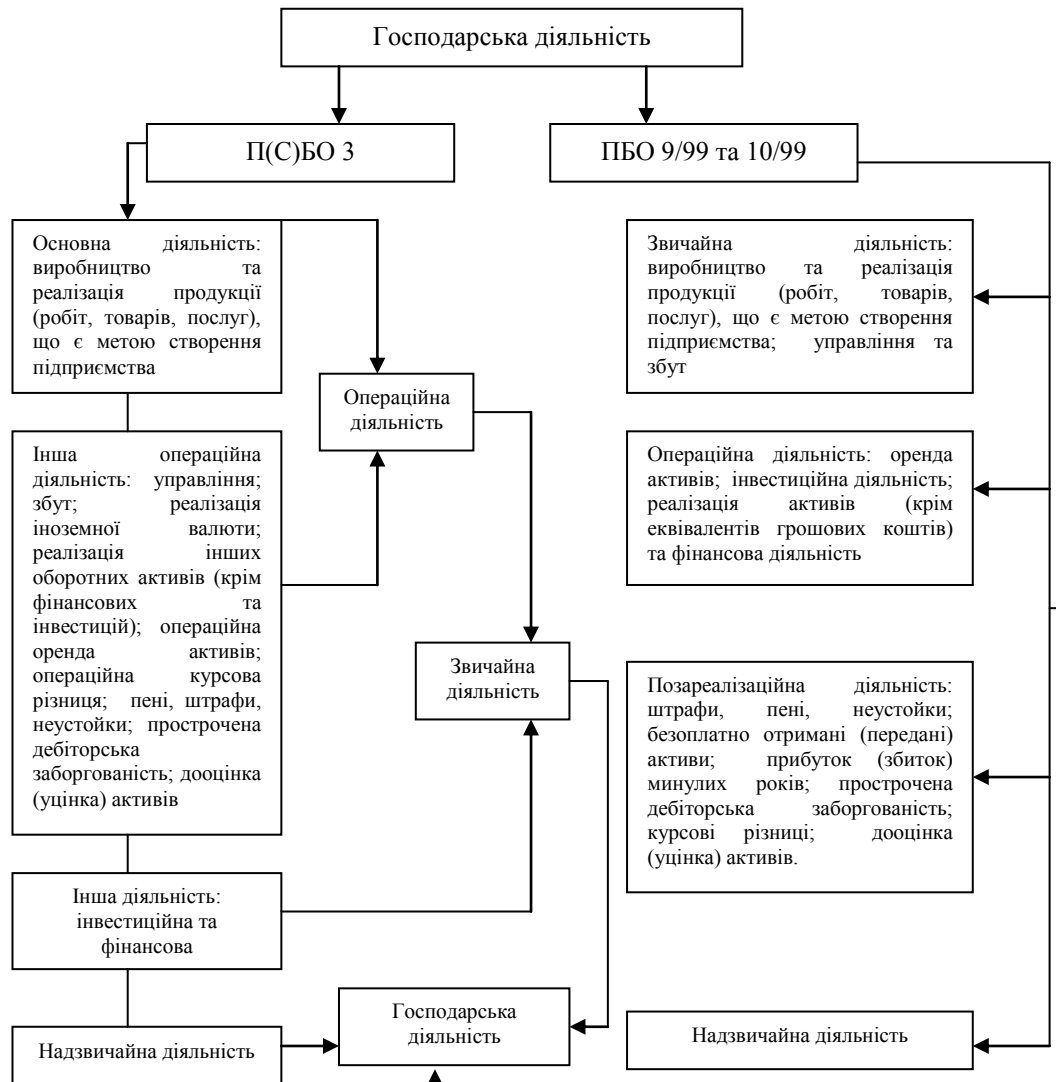


Рисунок 3 - Класифікація господарської діяльності за П(С)БО 3 і ПБО 9/99 та 10/99

Як бачимо, господарська діяльність за П(С)БО 3 містить звичайну та надзвичайну діяльність підприємств. Звичайна діяльність, в свою чергу поділяється на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Операційна діяльність включає в себе основну діяльність підприємства, тобто діяльність, що є метою його створення та іншу операційну діяльність.

Інший підхід спостерігається в Положеннях бухгалтерського обліку, які діють в Росії. Відповідно до російських ПБО, господарська діяльність організацій поділяється на звичайну, операційну, позареалізаційну та надзвичайну діяльність.

Класифікація господарської діяльності, приведена на рисунку 3 дозволяє провести аналогію між двома методиками її визнання. По-перше, визначенню основної діяльності за П(С)БО 3 відповідає визначення звичайної діяльності за вирахуванням

витрат на управління та збут, згідно російській класифікації. По-друге, в сукупності інша операційна діяльність, інвестиційна та фінансова діяльність за українською класифікацією господарської діяльності тотожна до операційної, позареалізаційної діяльності та витрат на управління та збут (ПБО 10/99 та 9/99). Щодо надзвичайної діяльності, тут позиції російських та українських стандартів повністю збігаються.

Отже, класифікація видів господарської діяльності за ПБО суттєво відрізняється від П(С)БО, що, безперечно, впливає на інформаційний зміст показників та структуру звіту про фінансові результати, а також на можливість прийняття достовірних рішень щодо зовнішньоекономічних відносин між зазначеними країнами.

Для порівняння структури звіту про фінансові результати згідно вимог П(С)БО 3, а також структури звіту про прибутки та збитки, який складають підприємства Росії, здійснено співставлення їх розділів (таблиця 1).

Таблиця 1- Порівняння структури звіту про фінансові результати за П(С)БО 3, ПБО 9/99 та 10/99

Розділи Звіту про фінансові результати за П(С)БО 3	Розділи звіту про прибутки та збитки за ПБО 9/99 та 10/99
I. Фінансові результати	I. Доходи та витрати за звичайними видами діяльності
	II. Операційні доходи та витрати
	III. Позареалізаційні доходи та витрати
	IV. Надзвичайні доходи та витрати
II. Елементи операційних витрат	Розділ 6 форми № 5 “Примітки до фінансової звітності”
III. Розрахунок показників прибутковості акцій	Довідково. Дивіденди на одну акцію

Порівнюючи структуру звіту про фінансові результати за П(С)БО 3 та звіту про прибутки та збитки, складеного відповідно до Положень бухгалтерського обліку Росії (табл. 1), можна побачити, що перший розділ звіту про фінансові результати у П(С)БО 3 включає фінансові результати від усіх видів господарської діяльності підприємства за звітний період. У звіті про прибутки та збитки (ПБО 9/99 та 10/99) фінансовий результат від господарської діяльності за звітний період поданий кількома розділами. Елементи операційних витрат за методикою П(С)БО наводяться у розділі II. Проте, згідно ПБО Росії, елементи операційних витрат взагалі не подають у звіті про прибутки та збитки, а розшифровують у розділі 6 форми № 5, тобто у примітках до фінансової звітності. Крім того, звіт про фінансові результати (П(С)БО 3) містить розділ “Розрахунок показників прибутковості акцій”. Подібна ж інформація наводиться і в звіті про прибутки та збитки (ПБО), але не так розгорнуто і є лише довідковою.

Дослідження відмінностей у інформаційному змісті статей звіту про фінансові результати за українськими стандартами та звіту про прибутки та збитки за російськими стандартами обліку виявило суттєві відмінності як у самому змісті статей, так і у формуванні фінансового результату від господарської діяльності, а саме:

1. У звіті про фінансові результати за П(С)БО 3 наводиться порядок обчислення виручки-нетто, тобто форма №2 містить бруто-дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору та інших вирахувань з доходу визначається чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), дохід-нетто. Напроти, російські стандарти вимагають наводити у звіті про прибутки та збитки тільки нетто-виручку від реалізації товарів робіт, послуг, яка вже не містить податку на додану вартість, акцизу та інших обов’язкових платежів.

2. Негативним моментом з погляду аналітичної змістовності української звітності є відсутність у звіті форми №2 (П(С)БО 3) розгорнутої інформації щодо доходу від реалізації товарів, робіт, послуг. В той час, російські стандарти обліку

вимагають від суб'єктів господарської діяльності детальної розшифровки доходів (нетто) від реалізації окремо за виконаними роботами, наданими послугами промислового характеру та проданими товарами. Подібна ж ситуація відбувається і з аналогічними статтями “Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” звіту про фінансові результати за національними стандартами України та звіту про прибутки та збитки, відповідно за російськими стандартами обліку (ПБО 9/99).

3. Статтю “Прибуток (збиток) від продажу” звіту про прибутки та збитки (ПБО 9/99) можна ототожнити із статтею “Фінансові результати від операційної діяльності” звіту про фінансові результати за П(С)БО 3 за умови вирахування з останньої інших операційних доходів та витрат.

4. Відмінність у класифікації видів господарської діяльності відповідно до російських та українських стандартів обліку відбивається у змісті статей, які відображають операційні та інші доходи і витрати суб'єктів господарської діяльності (форма №2 за П(С)БО 3) та інші операційні і позареалізаційні доходи та витрати (форма №2 за ПБО 9/99).

5. Російські стандарти не передбачають втрат від участі в капіталі, на відміну від українських стандартів бухгалтерського обліку.

Проведене дослідження співставності статей звіту про фінансові результати за російськими та українськими стандартами обліку дозволяють побудувати модель зіставності доходів та витрат господарської діяльності, що дозволить зрозуміти відмінності у класифікації господарської діяльності за національними стандартами зазначених країн (рисунок 4).

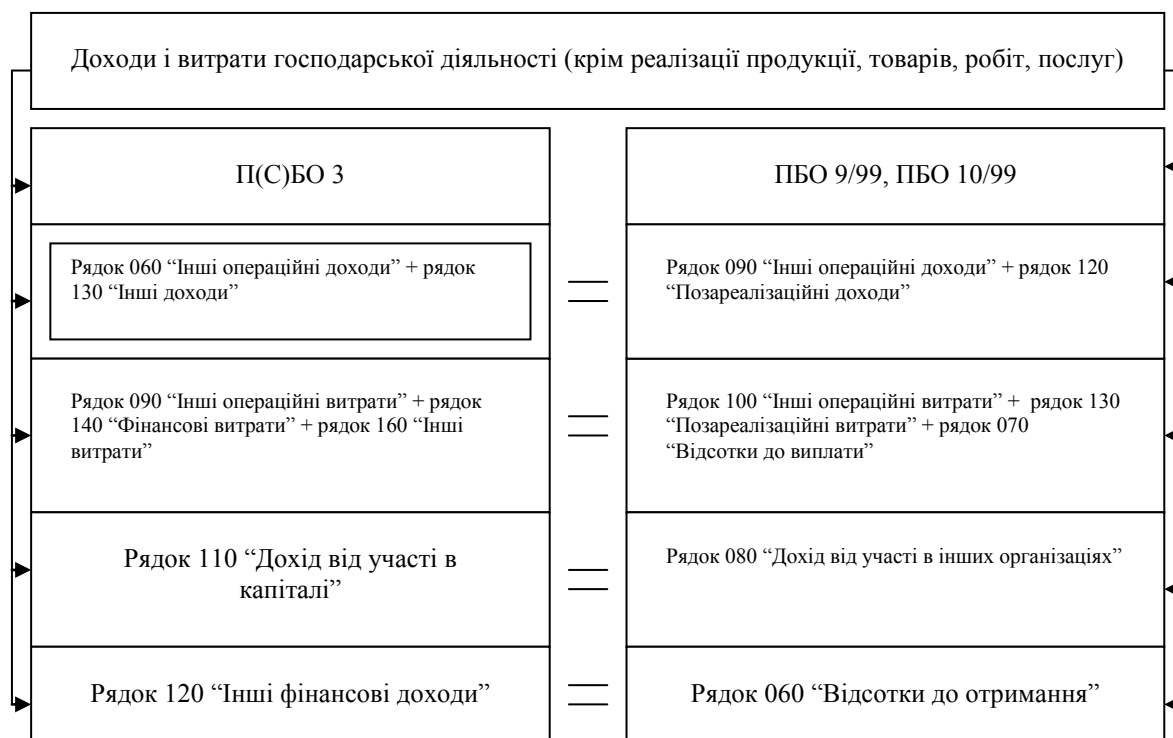


Рисунок 4 - Модель зіставності доходів і витрат господарської діяльності згідно П(С)БО 3 та ПБО 9/99 і 10/99

Оскільки основна проблема незіставності та розбіжності у показниках полягала саме у суттєвих відмінностях в класифікації видів господарської діяльності і доходів та витрат діяльності за національними стандартами Росії та України, то використання моделі зіставності доходів і витрат господарської діяльності дозволяє уникнути

відмінності у методиці визначення фінансового результату у звіті про фінансові результати (рисунк 5)

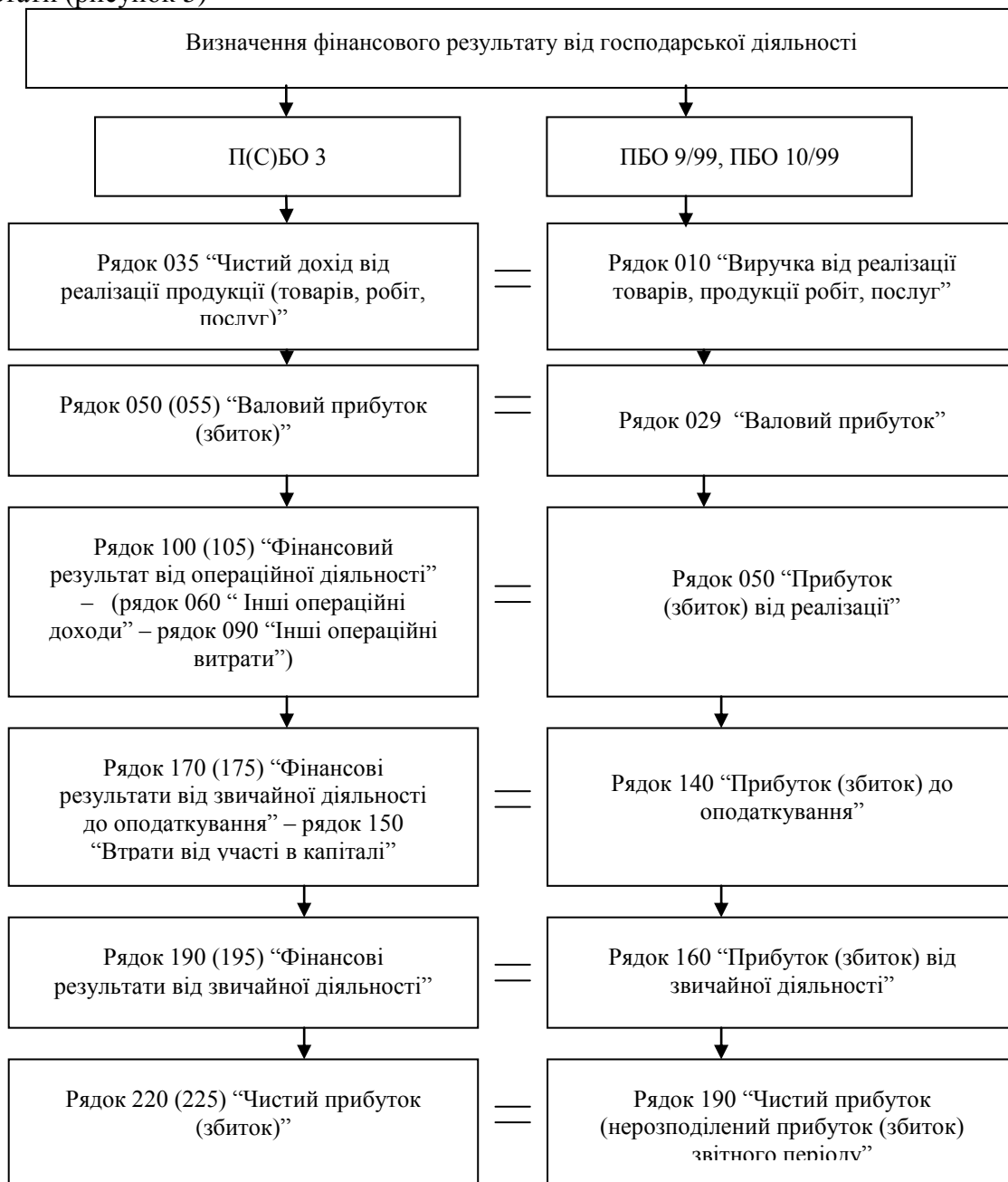


Рисунок 5 - Модель зіставності результатів господарської діяльності у звіті про фінансові результати за російською та українською методиками

Отже, російська методика складання звіту про прибутки та збитки взагалі не передбачає втрат від участі в капіталі, тому фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (Форма №2 П(С)БО 3) можна визнати тотожними до прибутку від звичайної діяльності (Форма №2 ПБО 9/99 і 10/99) за мінусом втрат від участі в капіталі. Складніше зіставити фінансові результати за іншою операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю. Проте, вирахувавши з фінансового результату від операційної діяльності сальдо іншої операційної діяльності (Форма №2 П(С)БО 3) отримаємо показник, який можна ототожнити із прибутком (збитком) від реалізації (Форма №2 ПБО 9/99 і 10/99).

Розглянувши об'єктивні відмінності в структурі статей звіту про фінансові результати відповідно до російських та українських національних стандартів можна зробити наступні висновки.

1. Слід визнати, що основні перепони у гармонізації фінансової звітності між вказаними країнами пострадянського простору складають національні особливості бухгалтерського обліку. Все це ускладнює процес визначення фінансового стану майбутнього партнера підприємством, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, тобто відбувається гальмування процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання.

2. Вважаємо за доцільне використовувати запропоновані вище моделі зіставності класифікації господарської діяльності, доходів та витрат і фінансових результатів господарської діяльності українськими підприємствами в процесі управління партнерськими відносинами з господарськими одиницями Росії, що дозволить без перепон оцінити дійсний фінансовий стан суб'єкта господарювання як російським так і українським підприємствам.

3. Основними функціями моделей зіставності є розкриття, коригування, уточнення показників звіту про фінансові результати з орієнтацією на аналітичні потреби вітчизняних та російських інвесторів і партнерів в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю. Суттєвим моментом зазначених моделей є забезпечення зіставності показників звіту про фінансові результати та підвищення його аналітичної цінності для партнерів зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, подальший розвиток даної проблеми полягає у створенні моделей зіставності фінансової звітності не тільки у межах відносин підприємств Росії та України, а й у напрямку інтеграції України до Євросоюзу.

Список літератури

1. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні: Закон. Положення. Інструкції: Зб. Норм.-прав. Актів / Упоряд. Д.О. Горлов, І.В. Шпак. – К.: Юрінком Інтер, 2000. – 232 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Проблеми реформування української системи обліку // Вісник ЖІТІ. – 2002. - № 20. – С.10.
3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. Коїв, Екаунтінг, 2000. – 376 с.
4. Горицкая Н.Г. Новая финансовая отчетность. Київ, “Техніка”, 1999. – 136 с.
5. Горицкая Н.Г. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность в Украине в 2000 года. Практическое пособие. Киев, ООО редакция газеты «Бухгалтерия. Налоги, Бизнес», 2000. – 256с.
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. Москва “Дело и Сервис”, 2001. – 301 с.
7. Качала М.В. Фінансова звітність підприємства та організацій за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Навчальний посібник. – Харків.: “Рубікон”, 2000. – 224 с.

Проведено сравнение структуры отчета о финансовых результатах по украинским стандартам бухгалтерского учета и отчета о прибылях и убытках по русскими стандартами, исследована сопоставимость показателей указанных отчетов. Предложена модель сопоставимости доходов, затрат и финансовых результатов хозяйственной деятельности.

There has been compared the structure of the report on financial results of accounting according to Ukrainian standards with the reporting of income and expenses according to Russian standards, explored comparable of indexes of the indicated reports. There have been proposed models of comparability of income, expenses, and financial result of economic activity.

В.М. Кладієв, асп.*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

Власний капітал: сутність категорії та методичні засади обліку

В статті розкрито сутність та значенні категорії «власний капітал», розглянуто різні концепції власного капіталу, висвітлено проблемні питання трактування. Наведено різні підходи до класифікації власного капіталу та методичні підходу до обліку окремих його складових.

власний капітал, облік, права власників, теорія власності, теорія господарської одиниці, теорія остаточного капіталу, теорія підприємства та теорія фонду

Трансформація економіки України в ринкову модель передбачає розвиток приватної власності на засоби виробництва, що зумовило процес масового реформування підприємств в частині зміни їх організаційно-правової форми. Потреба адекватного відображення економіко-правового змісту змін, що відбувалися на підприємствах, стимулювала науковий пошук в переосмисленні окремих облікових категорій, серед яких - власного капіталу, зобов'язань, активів. Одним з пріоритетних завдань бухгалтерського обліку є достовірне та повне відображення в ньому та розкриття в фінансовій звітності прав власників. Важливу роль в удосконаленні обліку прав власників мають дослідження з розкриття сутності на змісту категорії власний капітал на різних стадіях розвитку суспільних та виробничих відносин, подальшого розвитку його концепцій.

Питання методологічного забезпечення обліку власного капіталу широко обговорювалося в період реформування національної системи обліку. Цієї темі було присвячено декілька досліджень, в числі яких О.О. Канцурова, пов'язане із обґрунтуванням та розробкою порядку відображення в обліку операцій з визначення та формування власного капіталу в сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм, І.І. Сардачук, присвячене обліку власності с сільськогосподарських кооперативах, та інших. Серед вітчизняних вчених питаннями теорії та методології обліку власного капіталу займалися С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, В.Б. Моссаковський, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко. Не меншої уваги теоретичним питанням обліку власного капіталу приділяють російські вчені, особливо слід відмітити дослідження І.М. Богатої, В.В. Марина, В.Д. Новодворського, М.И. Кутера, М.А. Цегельника. Можна впевнено стверджувати, що означена тема широко обговорюється в наукових колах, про що свідчить достатньо велика щорічна кількість публікацій на протязі останніх п'яти років, в той самий час це дає право вважати її достатньо складною, оскільки про припинення дискусії як з приводу методичних підходів, так і порядку окремих облікових процедур не йдеться, про що свідчать висновки самих учасників дискусії.

Виходячи з цього, метою є дослідження сутності категорії власний капітал, розкриття його функцій, обґрунтування методичних основ обліку окремих його складових.

Згідно з окресленою метою й структурована стаття. В першій частині розглянуто методологічні підходи дослідження категорії «власний капітал»: представлено різні концепції власного капіталу, розкрито його функції, наведено його класифікації. Друга частина присвячена висвітленню методичних засад відображення операції з складовими власного капіталу в бухгалтерському обліку.

Власний капітал - вартісний вираз власних коштів підприємства, є джерелом відтворення активів та відображає обсяг прав власника. [9 с. 318]

Сутність капіталу є предметом дискусій, наслідками якої стало створення багатьох теорій. Відомий німецький вчений Йорг Бетге зазначав з цього приводу, що власний капітал не можна звести до конкретних об'єктів майна. Капітал в балансі може виступати в «конкретній або абстрактній формі як цінність або як стаття для нагадування» це означає, що з однієї сторони, еквівалент (власного) капіталу був чи повинен бути спрямованим на інвестиції і відповідно бути пов'язаним з будь-якими об'єктами в активі балансу, а з іншої – відображені в пасиві балансу рахунки (власного) капіталу свідчать про засоби, представлені у розпорядження підприємства його засновниками. [1 с. 253]

Російські вчені - Н.А. Бреславцева, В.И. Ткач, В.А. Кузьменко, на підставі дослідження більш ніж 50 наукових джерел та матеріалів XV Міжнародного конгресу по проблемах бухгалтерського обліку означили 19 головних балансових проблем в розрізі двох наукових шкіл (персоналісти та інституціоналісти) та чотирьох облікових систем (американська, французька, німецька, російська), серед яких перше місце посіли – трактовка рахунку капіталу, економічний зміст пасиву балансу, ціль підприємства та балансу. Основною балансовою проблемою автори вважають трактування рахунку капіталу та окреслюють в цьому три основні напрямки:

Капітал – кредиторська заборгованість підприємства власнику (американська балансова система, школа персоналістів);

Капітал – власність засновників, підприємців, вільна від боргів (німецька, французька, та російська балансові системи);

Капітал – власність підприємства, вільна від боргів (інституціоналісти, Англія); [6 с. 36-37].

Загально визнано, що з часом від заснування підприємства власний капітал в балансі не відображає ні поточну, ні ринкову, ні іншу оцінку підприємства для його власників. Сума, що відображається в звітності є різницею між бухгалтерською оцінкою активів та кредиторською заборгованістю, з іншого боку оцінка підприємства для його власників не може бути отримана шляхом оцінки його активів та кредиторської заборгованості, а тому звітна сума власного капіталу не може представляти поточну вартість прав власників. [6]

Науковий пошук в цьому напрямку реалізувався в створенні цілого ряду сучасних теорій, що з різних поглядів пояснюють природу капіталу підприємств, його структуру та відносини щодо розпорядження залишковим доходом. Добрий огляд теорій наведено у праці Е.С. Хендріксена та Ван Бреди [6], які визначають п'ять розвинутих теорій власного капіталу: теорію власності, теорію господарської одиниці, теорію остаточного капіталу, теорію підприємства та теорію фонду. І хоча, на думку відомого російського вченого М.І. Кутера, всі ці теорії можна звести до трьох найбільш загальних – теорію пріоритету власника, теорію пріоритету підприємства та теорію виділених фондів [4], вважаємо за доцільне розглянути їх за першим варіантом.

Теорія власності. За поглядами цієї теорії поняття власності в бухгалтерський облік було введено для логічного пояснення подвійного запису. Виходячи із капітального рівняння:

$$\text{Активи} - \text{Кредиторська заборгованість} = \text{Власність}$$

Власність розуміється, як чиста вартість підприємства для його власника, незалежно від трактування кредиторської заборгованості. Згідно цієї теорії власність зростає завдяки доходам та зменшується внаслідок розходів. Чистий прибуток, як різниця між доходами та розходами, нараховується безпосередньо власнику. Дівиденти, виплачені грошима – рахуються як зменшення капіталу, а нерозподілений прибуток – як збільшення майнового стану власника. Найбільш зручною теорією власності виявляється для одноосібних підприємств, в яких власник співпадає з безпосереднім управлінцем.

Теорія господарської одиниці. Відмінність теорії від попередньої полягає в припущенні, що підприємство розглядається як ізольоване від особистих інтересів своїх власників. Засновники та власники підприємства можуть бути зовсім не пов'язані із його діяльністю. В основі цієї теорії лежить рівняння:

$$\text{Активи} = \text{Капітал}$$

У цьому випадку праву сторону рівняння трактують як кредиторську заборгованість, але в дійсності вона представляє суму часток у капіталі, власники яких мають нерівні права. Різниця між ними полягає в тому, що права кредиторів можуть бути визначені незалежно від оцінки підприємства, в той час як права власників визначаються згідно первинних внесків та реінвестованого прибутку, з врахуванням переоцінок. Чистий прибуток виражається як чистий приріст власного капіталу, без врахування об'явлених дивідендів. Чистий прибуток в межах цієї теорії – це остаточний приріст капіталу після вирахування усіх притягань на прибуток, таких як – процент на кредит, податок на прибуток. Найбільшого поширення теорія господарюючої одиниці набула у бухгалтерському обліку в акціонерних товариствах.

Теорія остаточного капіталу. Концепція остаточного капіталу займає проміжне місце між теорією господарської одиниці та теорією власності. Балансове рівняння в цьому випадку має вид:

$$\text{Активи} - \text{Окрема частина капіталу} = \text{Залишковий капітал}$$

«Окрема частина капіталу» включає в себе капітал, вкладений кредиторами та власниками привілейованих акцій. В разі наявності великих збитків доля власників простих акцій в сукупному капіталі може опинитися рівною нулю, внаслідок чого частина сформована за рахунок привілейованих акцій буде визначатися як остаточна. Концепція остаточного капіталу спрямована на забезпечення необхідними даними власників простих акцій для прийняття ними відповідних інвестиційних рішень.

Теорія підприємства. В межах цього підходу підприємство розглядається як соціальне утворення, діяльність якого спрямована на задоволення інтересів численних соціальних груп, коло яких складається із власників, кредиторів, робітників, клієнтів, державні органи, а також громадськість. Теорія підприємства розвиває соціальну трактовку бухгалтерського обліку та найбільш адекватна сучасних великих корпорацій, які мають враховувати наслідки своєї діяльності на різні соціальні групи та суспільство в цілому. З позиції бухгалтерського обліку це проявляється у відповідальності за правдивість звітних даних не лише перед кредиторами та власниками, а також перед громадськістю. Частина нерозподіленого прибутку, в межах цієї теорії, розглядається як частина капіталу власників остаточних прав, або як капітал самої корпорації.

Теорія фонду. Теорія фонду розглядає господарюючу одиницю, яка носить назву фонду, що включає до себе сукупність активів та зобов'язань, а також обмежень, що представляють собою економічну діяльність. Балансове рівняння в цьому випадку має форму:

$$\text{Активи} = \text{Обмеження активів}$$

Активи уявляють собою майбутні послуги фонду, а кредиторська заборгованість – обмеження на використання окремих видів активу. Капітал виступає юридичним та фінансовим обмеженням на використання засобів, передбаченими договірними, адміністративними чи фінансовими міркуваннями.

Ця концепція найбільш відповідає державним та некомерційним установам. Концепція прибутку втрачає своє домінуюче положення, хоча не суперечить теорії фонду, на перше місце виходить діяльність фонду та відображення руху його засобів.

Узагальнюючи наведене зазначимо, що кожен розкритих концепцій капіталу доцільно застосовувати для побудови обліку в різних за економіко-правовою формою організації підприємствах.

З метою подальшого дослідження категорії власного капіталу варто навести наступні його класифікації, які більше розкривають його природу.

За природою створення власний капітал поділяється на вкладений та накопичений. Вкладений капітал формується із внесків власників або в наслідок конвертування боргових зобов'язань на акції чи паї підприємства, накопичений капітал утворюється у наслідок господарської діяльності. В свою чергу, вкладений капітал включає наступні складові: зареєстрований капітал (статутний капітал, пайовий капітал) та додатково вкладений капітал (емісійний дохід, додаткові внески засновників); до накопиченого капіталу відносять – нерозподілений прибуток, резервний капітал, інший додатковий капітал.

З фінансово-економічної точки зору на основі мінливості можна розділити постійні та перемінні складові власного капіталу. Постійним є статутний капітал, який відображається в балансі в постійному розмірі та залишається незмінним до рішення загальних зборів товариства про його збільшення чи зменшення. Саме необхідність обов'язкового рішення загальних зборів щодо його зміни дає можливість визнавати його (умовно) постійним. Іншу частину складає перемінна складова власного капіталу, яка звичайно змінюється із року в рік та до якої відносять резервні капітали та фінансові результати господарської діяльності. [1 с. 253-254]

За ступенем прозорості для зовнішніх користувачів власний капітал поділяється на номінальний, який відповідає вартості розподілених серед власників майнових часток. Якщо до номінального капіталу додати інші перемінні частини, такі як додатковий та резервний капітали, резерви сформовані за рахунок прибутку та фінансової результати за звітний період, ми отримаємо розрахунковий власний капітал. Облікова практика свідчить про можливість підприємств утворювати та ліквідовувати приховані резерви прибутку, раніше сформовані з метою збереження окремої частини фінансового результату від подальшого розподілу та покриття збитків у майбутніх періодах. [1 с. 254]

Власний капітал виконує наступні функції: [1;8;5]

- довгострокового фінансування діяльності підприємства. Фінансові та матеріальні ресурси вкладені в капітал підприємства його засновниками створюють базу довгострокового стратегічного розвитку підприємства;
- відповідальності - підприємство відповідає по боргам всім своїм майном, а засновники лише в межах участі у капіталі;

- захисту прав кредиторів – розмір власного капіталу є мірилом захисту кредиторів від втрати капіталу;
- компенсації тимчасових збитків – власний капітал виконує роль буферу, який компенсує негативні фінансові результати діяльності за відповідний період;
- фінансування ризику – частина власного капіталу може спрямовуватися на фінансування ризикових інвестицій;
- управління реалізується у визначені ступеню впливу та контролю окремих засновників на діяльність підприємства;
- розподілу доходів – впливає на механізм розподіл доходів та майна у разі ліквідації підприємства.

Згідно визначення наданого в П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" та П(С)БО 2 «Баланс», власний капітал - частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. На нормативному рівні закріплено підхід щодо визначення власного капіталу за остаточним принципом.

Методологічні основи розкриття інформації про зміни у власному капіталі визначено в Стандарті (положенні) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал».

Бухгалтерський облік власного капіталу підприємств ведеться за його складовими, а саме – статутний (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал і нерозподілений прибуток.

Статутний капітал – за своєю природою є майновим підґрунтям створюваного підприємства, який визначає частку кожного співвласника та його участь в управлінні. Згідно із діючим законодавством усі зміни в розмірі статутного капіталу проходять обов'язкову перереєстрацію в державних органах. Особливість статутного капіталу від інших складових власного капіталу полягає в його чітко персоніфікованому характері та веденні обліку у розрізі засновників. Законодавчо встановлюється мінімальна сума статутного капіталу відповідно до підприємств різної організаційно-правової форми.

С формальної точки зору, статутний капітал це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском засновників підприємства до його капіталу.

Складність методичного забезпечення обліку статутного капіталу пов'язана в першу чергу із оцінкою внесків засновників підприємства, особливо в частині, що здійснюються у формі нематеріальних активів, майнових прав, окремих видів майна. Як було зазначено раніше, однією з функцій статутного капіталу є функції управління та контролю та визначення розподілу остаточного доходу яка потенційно є зоною конфліктів засновників, тому наскільки вірно бути проведено оцінку вкладів при створенні підприємства, настільки це унеможливить в майбутньому непорозуміння та ускладнення серед співвласників підприємства. І хоча одним з загальновизнаних принципів на якому базується облік є безгранична у часі діяльність підприємства, в частині формування статутного капіталу треба враховувати на можливе майбутнє виділення частини співвласника у разі його виходу, продажу частки співзасновника іншій особі, злиття підприємств та, навіть, розподіл майна у разі припинення господарської діяльності чи банкрутства.

Бухгалтерський облік статутного капіталу ведеться на рахунку 40 «Статутний капітал». Внески до статутного капіталу обліковуються згідно з вартістю визначеною в засновницьких документах на дату реєстрації підприємства. Оборот за кредитом рахунку 40 відображає величину оголошеного статутного капіталу; оборот за дебетом – його зменшення у разі викупу акціонерним товариством своїх акцій або виходу із

складу підприємства одного з засновників. Всі записи пов'язані із змінами в статутному капіталі, обов'язково відображаються на контрпасивному рахунку 46 «Неоплачений капітал», який виконує корегуючу функцію та відбиває стан розрахунків із засновниками та учасниками за внесками, що дозволяє отримувати інформацію про реальне забезпечення оголошеного капіталу.

Аналітичний облік статутного капіталу ведеться по кожному засновнику (учаснику) та за видами капіталу, на підставі засновницьких документів, договорів купівлі-продажу акцій (матеріалів підписки на акції) та інших первинних документів.

Пайовий капітал - сукупність коштів фізичних та юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарської діяльності, а саме: суми пайових внесків членів споживчого товариства, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами. Пайовий капітал по суті є аналогом статутного капіталу.

Пайовий капітал формується в міру фактичної передачі пайовиками своїх внесків при створенні товариства, на відміну від статутного капіталу, який формується методом нарахування. Облік пайового капіталу здійснюється на рахунку 41 «Пайовий капітал». За кредитом якого відображається збільшення пайового капіталу, за дебетом – його зменшення. Частина пайового капіталу може бути спрямована на покриття збитків.

Додатковий капітал – одна із складових власного капіталу, який формується за рахунок всіх джерел, що є в розпорядженні підприємства, а саме додаткових внесків засновників, емісійного доходу, дооцінки активів, безоплатно отриманих активів.

Облік додаткового капіталу ведеться на рахунку 42 «Додатковий капітал» в розрізі субрахунків, які упорядковують його формування природою внесків.

Резервний капітал – за своєю природою страховий капітал, створюваний, переважно, для відшкодування можливих збитків та виплати доходів кредиторам та інвесторам у разі якщо отриманого прибутку не вистачає. Формується резервний капітал виключно за рахунок прибутку. Підприємства створюють два типи резервів – обов'язкові та статутні резерви, створені відповідно до засновницьких документів. Згідно діючого законодавства товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства та товариства з додатковою та повною відповідальністю зобов'язані створювати резервний капітал, який має бути не менш як 25 відсотків від розміру статутного капіталу. Підприємства самостійно можуть коректувати розмір відрахувань до резервного капіталу, але він не може бути меншим 5 відсотків від суми чистого прибутку. На практиці підприємства часто не виконують зобов'язання створювати обов'язкові резерви в повному розмірі, не кажучи про добровільні, що негативно впливає на їх ринковий імідж, адже наявність на балансі резервного капіталу є свідченням дотримання інтересів кредиторів та інвесторів.

Для узагальнення інформації про стан та зміни у резервному капіталі підприємства використовується рахунок 43 «Резервний капітал», за кредитом якого відображається нарахування резервів у кореспонденції із рахунками нерозподіленого прибутку, а за дебетом – використання резервів. Аналітичний облік резервного капіталу ведеться за його видами та напрямками використання.

Методологічні основи розкриття інформації про зміни у власному капіталі визначено в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», який поширюється на підприємства, організації та юридичні особи усіх форм власності, крім банків та бюджетних установ.

Звіт про власний капітал складається з метою розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду.

З вище викладеного можна зробити наступні висновки:

- науковий пошук в напрямках розробки сутності категорії власного капіталу є актуальним в період трансформації власності;
- моделі обліку власного капіталу на підприємствах з різними економіко-правовими формами організації доцільно будувати на різних концепціях власного капіталу;
- подальше вдосконалення обліку власного капіталу пов'язане із вдосконаленням трактування активів та зобов'язань, чіткого визначення критеріїв їх визнання та оцінки.

Список літератури

1. Бетте Й. Балансоведение: Пер с нем. / Научный редактор В.Д. Новодворский. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. – 454 с.
2. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Серия «50 способов». Ростов н/Д.: «Феникс», 2001. – 320 с
3. Бреславцева Н.А., Ткач В.И., Кузьменко В.А, Балансоведение. Учебное пособие. – М.: «Издательство Приор», 2001. – 160 с.
4. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000 г.
5. Новодворский В.Д., Марин В.В. Учет собственного капитала. – М.: Экономистъ, 2004. – 159 с.
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. Проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
7. Цигельник М.А. Современный бухучет. № 5, 6 - 2002. «О подходе к разработке положений по бухгалтерскому учету (на примере ПБУ по учету собственного капитала) с. 4-17, 4-19.
8. Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Практичний посібник. – К.: Лібра, 1999. - 336с.
9. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. Частина третя: Фінанси і фінансова інфраструктура АПК. За ред. Саблука П.Т., 511 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 "Звіт про власний капітал".

В статье раскрыта сущность и значение категории «собственный капитал», рассмотрены разные концепции собственного капитала, отражены проблемные вопросы трактовки. Проанализировано разные подходы к классификации собственного капитала и методические подходу к учету отдельных его составляющих.

In the article the essence and value of category is exposed «property asset», different conceptions of property asset are considered, the problem questions of interpretation are reflected. Different approaches are analysed to classification of property asset and methodical to approach to consideration of separate his constituents.

Вторинний ринок сільськогосподарської техніки: проблеми та перспективи розвитку

В статті розглянуто поняття вторинного ринку сільськогосподарської техніки, досліджено його стан, інформаційне забезпечення, проведено аналіз його формування та перспективи подальшого розвитку.

вторинний ринок техніки, інформаційне забезпечення, оцінка сільськогосподарської техніки, статистичний аналіз

В сільськогосподарському виробництві, як і в інших галузях суспільного виробництва, від забезпеченості та ефективності використання засобів праці суттєво залежать кінцеві результати. К. Маркс підкреслював, що економічні епохи відрізняються не тим, що виготовляється, а тим як і якими засобами праці виготовляється. Провідна роль у виробничому процесі належить засобам механізації виробництва. Машини в сільському господарстві полегшують працю людини, роблять її більш продуктивною, сприяють раціональній організації технологій виробництва та підвищенню врожайності сільськогосподарських культур.

Сільськогосподарська техніка є активною частиною виробничих необоротних ресурсів сільськогосподарських підприємств. В умовах комплексної механізації виробничих процесів, підвищення ефективності її використання набуває особливого значення для розвитку аграрного виробництва в цілому.

Організація ефективності експлуатації машинно-тракторного парку – складна комплексна проблема. Її складовими є: гармонічний підбір техніки, організація механізованих робіт, передбачених технологією виробництва продукції, проведення ремонту та догляд за машинами.

Тому дослідження проблеми, методології, аналізу забезпеченості аграрного виробництва засобами механізації та оцінки ресурсів механізації в сучасних умовах є достатньо актуальними.

В фаховій пресі та праці науковців значну увагу приділяють питанням, дослідження джерел формування, структури, технічного обслуговування та організації ремонту машинно-тракторного парку його комплектації механізаторами та проблемам забезпечення ефективності використання в сільськогосподарських підприємствах (по типу за форми власності, розмірами та організаційними особливостями).

Цій проблематиці присвячені публікації та праці таких науковців як Більський В., Бузовський Є., Заремба Т., Ревякіна М., Шилова Т. (1,2,3,4)

Важливою умовою приватного господарювання є забезпечення фермера в експлуатації сільськогосподарської техніки та автономності виконання технологій механізованих робіт. З цією метою фермеру необхідно розробити за семи-десятиденками календарні плани виконання робіт в рослинництві і забезпечувати їх дотримання на протязі року. При вирощуванні декількох сільськогосподарських культур до календарного плану повинно бути виключено (або зведено до мінімуму)

одночасне використання техніки на різних видах робіт в одному періоді. Цього є можливим досягнути за рахунок застосування енергозберігаючих технологій та за рахунок розумно складених технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур. Для цього на міжрайонному рівні доцільною буде діяльність консультаційних центрів фахівців сільського господарства (на комерційних засадах та з залученням фінансування місцевих бюджетів).

Перша особливість використання сільськогосподарської техніки полягає в тім, що фермер виконує всі механізовані роботи одним і тим самим трактором. А це означає, що необхідно здійснювати переналагодження агрегатів за 30-35 технологічними операціями в розрізі сільськогосподарських культур. На протязі дня фермер змушений здійснювати 2-3 таких операцій при виконанні взаємопов'язаних технологічних операцій, наприклад: навантаження – транспортування - внесення добрив; транспортування насіння - сівба - коткування посівів; транспортування води - приготування робочого розчину внесення гербіцидів і т.і. Не рідко в фермерських господарствах при проведенні жнив порушуються правила техніки пожежної безпеки за зазначеною причиною, наприклад є неможливим одночасне використання трактора на вивезенні зерна з поля і проведення оборування поля.

Дослідження проведені типових фермерських господарств Кіровоградської області свідчать, що у господарствах з площею ріллі 8,3 га доцільно мати у власності 1 міні-трактор типу ХТЗ-0,2, плуг до нього ПЛ-2-30Р, борону БЗСС-1,0 та причеп до трактора типу 1-ПТС-2. При такому наборі техніки та враховуючи економічно обґрунтовані мінімально доцільні обсяги виконання робіт власною технікою, господарству слід залучати сторонню техніку для виконання більшості механізованих робіт в період масової сівби та жнив.

Для господарств з площею ріллі 20-50 га., крім зазначеної техніки, доцільно також мати культиватор типу КШУ-4, машину для внесення мінеральних добрив МВУ-0,5, косарку типу КС-Ф-2,1 Б і (за можливістю) напіввантажний автомобіль ГАЗ-33021.

У господарствах з площею ріллі 50,1-100,0 га економічно виправдано мати 2 трактори типу ЮМЗ-8280, плуг типу ПЛН-3-35, культиватор типу КПС-4 машину для внесення мінеральних добрив МВУ-0,5, 3 катки, косарку, причеп, борони та автомобіль типу „Газель”, комбайн „Нива –СК-5М”.

Проведений аналіз довів, що станом на 01.01.05 р. Такий рівень забезпеченості досягли лише одиниці господарств (15% господарств). Інвестиції є неможливими для більшості господарств внаслідок відсутності як власних фінансових ресурсів, так і виваженої кредитної державної підтримки.

Ситуація, що склалася змушує вчених та практиків до пошуку альтернативних шляхів вирішення цієї проблеми. Одним з таких шляхів є формування вторинного ринку сільськогосподарської техніки. В цьому зв'язку є доцільним провести аналіз стану вторинного ринку сільськогосподарської техніки України, чому і присвячена дана публікація.

Ціни на техніку, що була у вжитку значно нижчі, ніж на нову. Так за результатами дослідження, середня ціна трактора К 701 1994-1998 років випуску в 2004 році склала 50000,00 грн. (ціна пропозиції нового трактора цієї марки склала 360000 грн.). В таблиці 1 наведено дані про вартість сільськогосподарської техніки на вторинному ринку в 2004 році за роками випуску (за даними журналу “АвтоПрордаж”).

Співставленням залишкової вартості техніки (визначеної з використанням різних методів амортизації) та ринкової вартості на техніку, що була у вжитку,

відповідного року випуску, є можливим достатньо об'єктивно оцінити основні засоби виробництва.

Безумовно, вторинний ринок техніки ще знаходиться в стадії становлення і ґрунтуючись на цінах що склалися на трактори та комбайни, що були у вжитку, залишається ще й досі часу дефіцитним. Адже виходячи з даних таблиці, попит випереджає пропозицію. Тому вартість такої техніки як ДТ 75 та МТЗ-80 з 6-10 річним строком експлуатації знаходиться приблизно на однаковому рівні, але за логікою, більш старша машина повинна коштувати дешевше. Така ж ситуація спостерігається і по трактору К 701. Ціни на трактор Т-150 більш менш стабільні, починаючи з 3 по 4 рік експлуатації з великою тенденцією в сторону зменшення ціни, а з 7-10 рік експлуатації зниження ціни уповільнюється. Майже аналогічною є тенденція і по інших марках тракторів. По комбайнах ціни практично стабільні з незначним темпом зниження за зростанням числа років експлуатації.

Таблиця 1 - Вартість сільськогосподарської техніки на вторинному ринку (за роками випуску), грн.

Марка сільськогосподарської техніки	Роки випуску									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Трактор ДТ 75	7600	8600	8700	8900	9200	9200	14200	15200	15500	22500
Трактор К 701	45000	50000	51000	55000	60000	70000	15000	170000	300000	360000
Трактор Т-150	18300	19300	20000	22000	23500	26500	40000	75000	81000	130000
Трактор ЮМЗ	12000	13000	15000	17000	20000	21000	22000	30000	35000	42000
Трактор МТЗ 82	17000	18000	20000	21500	22000	22000	30000	40000	60000	75000
Комбайн „Нива-СК-5 М”	18000	20000	30000	31000	32000	35000	60000	70000	100000	180000

На нашу думку в майбутньому, по мірі поширення застосування прискорених методів амортизації, на вторинний ринок, сільськогосподарської техніки буде надходити більше і взаємозв'язок між залишковою вартістю та ціною на техніку буде проявлятися більше тісним, тому що, саме в цьому випадку будуть спрацьовувати ринкові механізми. Але в даний період часу великий вплив має на попит техніки на вторинному ринку чисельність фермерських господарств та відсутність спеціалізованої техніки малої механізації, тому попит на вторинному ринку техніки на трактора марки ЮМЗ, МТЗ 80,82, комбайн „Нива-СК-5М” перевищує пропозицію.

Створення вторинного ринку техніки в умовах низької платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників і значного дефіциту матеріально-ресурсних засобів є ефективною формою підвищення технічного оснащення виробництва. Створивши інфраструктуру ринку вторинної техніки, на рівні держави техсервісної структури, ремонтні заводи, дилерські підприємства можуть відновлювати працездатність вживаної техніки й реалізовувати через лізингові підприємства за значно нижчими цінами, ніж коштують нові машини. Відповідно створена та налагоджена структура вторинного ринку дозволить комерційним банкам надавати кредити під заставу вживаної техніки старшої за 5 років. В цих умовах кредитний ризик низький, саме тому що банк зможе вживану техніку реалізувати на вторинному ринку. На сьогоднішній день фермерські господарства загнано у глухий кут: з одного боку є неможливість отримання дешевих сільськогосподарських кредитів в зв'язку з тим, що в фермерському господарстві в основному обліковується або застаріла техніка, або вона офіційно не стоїть на обліку (і відповідно не може бути закладена під заставу), а з іншого боку фермерське господарство придбавши більш нову та сучасну техніку змушене займатися реалізацією застарілої техніки власноруч. При цьому ринок

вторинної техніки не досліджують та не мають певного досвіду в комерції позбуваються її за заниженими цінами. Суттєвий вплив на формування вторинного ринку техніки створює недосконала система розпаювання майна в господарствах та постановки його на облік. Питання обліку та статистичного опису техніки потребує розв'язання на рівні держави.

Таким чином проблема забезпечення технікою сільськогосподарського товаровиробника потребує державної підтримки. З метою формування ефективного ринку вторинної техніки необхідно створити дієву нормативну базу щодо відновлення та реалізації частково зношених сільськогосподарських машин, організації їх купівлі та продажу.

Напрямки подальшого дослідження в цьому зв'язку є розробка методів інформаційного забезпечення інфраструктури вторинного ринку сільськогосподарської техніки.

Список літератури

1. Бельський В.Г. Організація та ефективність машиновикористання у сільськогосподарському виробництві: ретроспективний аналіз, сучасний стан, прогноз: Дис... докт. економ. наук.08.00.05. – К., 1993. – 69 с.
2. Бузовський Є. Техніка напрокат // АПК: наука, техніка, практика. *1990. – № 10. – С. 21.
3. Заремба Т. Формирование рынка подержанной техники// М.:ВИМ 1991. – С. 29-35.
4. Ревякина М., Шилова Т. Обеспечение фермерских хозяйств сельскохозяйственной техникой через пункты проката или аренду // Библиотечка фермера. -1991. – Вып. 2. –С. 35-39

In the article the notion of the second market of agricultural technique is considered, his state, informative providing, is explored, the analysis of his forming and prospect of subsequent development is conducted.

В статье рассмотрено понятие вторичного рынка сельскохозяйственной техники, исследовано его состояние, информационное обеспечение, проведен анализ его формирования и перспективы последующего развития.

Деякі питання удосконалення первинного обліку продукції у лісових господарствах

Розглянуто нормативне забезпечення первинного обліку продукції у лісових господарствах. Викладено конструктивні пропозиції щодо вдосконалення спеціалізованих форм первинних документів і порядку обліку продукції лісових господарств.

первинний облік, первинні документи, лісопродукція

Діяльність будь-якого промислового підприємства (в тому числі і лісового господарства) спрямована на отримання прибутку від реалізації виготовленої продукції. Продукція є результатом виробництва. Щоб досягти очікуваного прибутку треба вміти правильно налагоджувати діяльність підприємства, пов'язану із виробництвом і реалізацією продукції. Так, для управління готовою продукцією повинна формуватися інформація щодо стану запасів готової продукції на складі, збереження, своєчасності і правильності її оприбуткування та відвантаження, тобто керівництво підприємства повинно бути забезпечено інформацією про наявність та рух готової продукції за місцями зберігання та матеріально-відповідальними особами. Така інформація формується в бухгалтерії підприємства і є базою для визначення ефективності його діяльності.

Слід зазначити, що в сучасних публікаціях недостатньо уваги приділяється питанню первинного обліку лісопродукції, ведення якого передбачено Інструкцією з обліку продукції лісозаготівель, лісопилення, і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України [2] і Методичними вказівками по застосуванню спеціалізованих форм первинного обліку лісопродукції [5]. Автори, які розглядали облік продукції у лісових господарствах, дотримувалися порядку, зазначеного у вищенаведених документах, і не акцентували увагу на наявних недоліках у формах первинного обліку лісопродукції [3, 4].

Тому, метою даної статі є викладення конструктивних пропозицій щодо вдосконалення форм первинних документів і порядку обліку лісопродукції.

Слід зазначити, що відповідно до ст. 9 Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [1] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Отже, від якості документів значною мірою залежить якість бухгалтерського обліку. Запропоновані Державним комітетом лісового господарства України порядок і спеціалізовані форми первинного обліку лісопродукції мають, на наш погляд, недосконалу форму. Оскільки, по-перше, у Рапорті про рух лісопродукції (форма ЛГ-6) у розділі “Списано” стовпчик “В підвозку, вивозку” не визначає точний напрямок вивозу лісопродукції і ускладнює контроль за її рухом. Крім того, процес накопичення інформації про рух лісопродукції несистематичний і потребує додаткових розрахунків. По-друге, Реєстр товарно-транспортних накладних (форма ЛГ-9) складається у трьох примірниках (причому перший з них залишається у кожного споживача лісопродукції), а достатньо лише двох, тому що видача такого реєстру

кожному споживачеві не є необхідною через реєстрацію в ньому всіх накладних незалежно від споживача. По-третє, недоцільно складати Відомість обліку продукції переробки деревини і витрат сировини (форма ЛГ-18) і Змінний рапорт (форма ЛГ-16), тому що інформація, яка накопичується в них, в повному обсязі відображається в Журналі показників по розпилюванню деревини та роботи лісопильних рам (форма ЛГ-17). Також, данні, що містяться в Наряді на відпуск лісопродукції (форма ЛГ-20) і Журналі реєстрації нарядів на відпуск лісопродукції (форма ЛГ-21), тотожні інформації Реєстра товарно-транспортних накладних (форма ЛГ-9), тому їх складання ускладнює та збільшує трудомісткість процедури відпуску лісопродукції. На підставі цього можна зробити висновок, що існуючий порядок і форми первинного обліку продукції лісового господарства потребує певних вдосконалень.

Для усунення вищеперерахованих недоліків вважаємо за доцільне запропонувати наступне.

По-перше, в Рапорті про рух лісопродукції (форма ЛГ-6) в розділі “Списано” стовпчик “В підвозку, вивозку” перейменувати на “Внутрішньолісгоспні переміщення” і поділити на два півстовпчики: лісництво і цех переробки, що забезпечить збереження лісопродукції завдяки спрощенню і полегшенню звірок внутрілісгоспних переміщень (табл. 1). Крім того, для систематизації процесу накопичення інформації про рух лісопродукції і уникнення помилок під час підрахунків загальної кількості отриманої і виданої лісопродукції за сортиментами по породам, сортам і групам діаметрів на обході лісників, необхідної для заповнення Рапорту про рух лісопродукції (форма ЛГ-6), пропонується додати наступну таблицю на його зворотному боці (табл. 2).

По-друге, виключити з документообігу один примірник Реєстру товарно-транспортних накладних (форма ЛГ-9), а також Змінний рапорт (форма ЛГ-16) (в двох примірниках), Відомість обліку виготовленої продукції переробки деревини і витрат сировини (форма ЛГ-18), Наряд на відпуск лісопродукції (форма ЛГ-20) і Журнал реєстрації нарядів на відпуск лісопродукції (форма ЛГ-21) через їх недоцільність. В результаті лісове господарство отримає економію робочого часу, що підтверджує розрахунок, проведений на підставі даних ДЛГО “Миколаївліс” (табл. 3).

Таблиця 3 – Розрахунок економії робочого часу при виключенні з документообігу 6 документів в ДЛГО “Миколаївліс”

Показник	Поточний рік	Рік, що планується	Економія
Кількість примірників документів фактично (по плану) за рік:			
ЛГ-9 : 3 (2)	504	336	168
ЛГ-16 : 2 (0)	868	-	868
ЛГ-18 : 1 (0)	24	-	24
ЛГ-20 : 1 (0)	332	-	332
ЛГ-21 : 1 (0)	16	-	16
Разом	-	-	1408

Отже, протягом року лісове господарство складатиме на 1408 документів менше і отримає економію робочого часу, виходячи з норми 0,3 години на складання одного документу, у розмірі 422,4 години.

По-третє, з метою забезпечення раціонального документального оформлення списання лісопродукції пропонуємо:

а) при реалізації на сторону сортиментів лісопродукції замінити Наряд на відпуск лісопродукції (форма ЛГ-20) належним оформленим рахунком на оплату, який представляється в лісництво одночасно з платіжними документами;

Таблиця 1 – Запропонований варіант Рапорту про рух лісопродукції (форма ЛГ-6)

Назва сортиментів по породах, сортах і групах діаметрів	Одиниця виміру	Залишок на початок місяця	Одержано			Списано					Залишок на кінець місяця
			від заготівлі	від розробки хлистів	...	Внутрішньо-лісгоспні переміщення		Реалізовано	Розробка хлистів	...	
						Лісництво	Цех переробки				
Сосна пилов. I, d 14-24, l-4м.	м³	2	53			3	7	17			28
Сосна будліс II, d 14-24, l-4м.	м³	10	19			3	2	7			17
Сосна підтоварник III, d 6-13, l-4м.	м³	10	75			10	10	37			28
Сосна дрова, l-2м.	склм³	-	149			20	28	53			48
Сосна дрова техн., l-2м.	склм³	-	73			2	10	24			37
Тополя пиловник III, d 14-24, l-4м.	м³	6	64			3	9	30			22
...											
Тополя дрова техн., l-2м.	м³	10	114			10	30	57			27

Таблиця 2 - Рапорт про рух лісопродукції (зворотній бік)

Обхід 2 лісник Бугаєвич І.О.

Дата	№ щоденника	Бригада заготівельник а	Порода, сортимент, сорт, діаметр, довжина, одиниця виміру							
			Сосна пилов. І, d 14-24, l-4м. м³	Сосна будліс ІІ, d 14-24, l-4м. м³	Сосна підтоварник ІІІ, d 6-13, l-4м. м³	Сосна дрова, l-2м. склм³	Сосна дрова техн. l-2м. склм³	Тополя пиловник ІІІ, d 14-24, l-4м. м³	...	Тополя дрова техн. l-2м. склм³
Залишки на 01.12.04р.			2	10	10	-	-	6	...	10
Одержано										
04.12.04р.	1	Швець	10	2	16	41	24	-	...	-
08.12.04р.	2	Петров	7	4	12	32	21	-	...	-
08.12.04р.	2	Коваль	-	-	-	-	-	35	...	44
...									...	
25.12.04р.	3	Швець	19	7	21	22	16	-	...	-
25.12.04р.	3	Петров	10	2	14	28	12	-	...	-
27.12.04р.	4	Коваль	-	-	-	-	-	29	...	70
29.12.04р.	5	Швець	7	4	12	26	-	-	...	-
Разом			53	19	75	149	73	64	...	114
Видано										
згідно реєстру ТТН (форма ЛГ-9)			17	7	37	53	24	30	...	57
згідно Журналу надходження лісопродукції від вивозки (форма ЛГ-10)			10	5	20	48	12	12	...	40
Разом			27	12	57	101	36	42	...	97
Залишки на 01.01.05р.			28	17	28	48	37	22	...	27

б) при списанні лісопродукції для власного використання зі складу, відпускати її самостійно і безнарядно, а реєстрацію даних проводити в Журналі надходження лісопродукції від вивозки (форма ЛГ-10).

В наведених випадках, процес руху лісопродукції підтверджується товарно-транспортними накладними.

Розглянуті пропозиції щодо вдосконалення Рапорту про рух лісопродукції (форма ЛГ-6) можна реалізувати безпосередньо на підприємстві шляхом коригування існуючої спеціалізованої форми первинного обліку лісопродукції, оскільки, згідно з п.2.7 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку документування господарських операцій може здійснюватися з використанням самостійних бланків, які повинні обов'язково містити реквізити типових або спеціалізованих форм [6]. Також, перераховані рекомендації щодо припинення використання деяких первинних документів і заміною їх на інші можливо впровадити в лісовому господарстві шляхом внесення головним бухгалтером змін до графіка документообігу.

Таким чином, узагальнюючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що запропоновані заходи щодо вдосконалення форм первинних документів і порядку обліку продукції лісових господарств мають значні переваги, оскільки забезпечують: по-перше, збереженість лісопродукції завдяки спрощенню і полегшенню звірок внутрішньолісгоспних переміщень, систематизації процесу накопичення інформації про рух лісопродукції і уникнення помилок під час підрахунків загальної кількості отриманої і виданої лісопродукції; по-друге, економію робочого часу на лісгосподарському підприємстві через вилучення з документообігу документів, які є недоцільними; і по-третє, раціональне документальне оформлення вибуття лісопродукції.

Хоча звичайно ж, внесені зауваження і пропозиції щодо розглянутих питань не безспірні. Однак, важливим є те, що кожний нормативний документ з обліку, який стосується долі мільйона людей, повинен прийматися без поспішності, після ретельного наукового опрацювання і широкого обговорення фахівцями.

Список літератури

1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні". Затверджений постановою Верховної Ради України від 16.07.99 р. № 996-XIV.
2. Інструкція з обліку продукції лісозаготівель, лісопилення і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України. Затверджена наказом Державного комітету лісового господарства України від 19.12.03 р. № 205.
3. Копилов В., Ловінська Л. Концептуальні засади методичного забезпечення бухгалтерського обліку суб'єктів господарської діяльності в Україні // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 4-9.
4. Михайлів М., Мельник О. Облік витрат виходу продукції (послуг) у лісових господарства // Бухгалтерія у сільському господарстві. – 2003. – № 3. – С. 9-15.
5. Методичні вказівки по застосуванню спеціалізованих форм первинного обліку лісопродукції. Затверджені наказом Державного комітету лісового господарства України від 19.12.03 р. № 206.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.95 р. № 88.

Рассмотрено нормативное обеспечение первичного учета продукции в лесных хозяйствах. Изложено конструктивные предложения относительно усовершенствования специализированных форм первичных документов и порядка учета продукции лесных хозяйств.

The normative maintenance of the primary account of production in forestries is considered and the list of lacks is established. The constructive offers about the improvement of the specialized forms of primary documents and the order of accounting of forest production is stated.

Проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета в условиях адаптации налогового законодательства к новым общественным отношениям

В статье рассматриваются проблемы методологии бухгалтерского учета малоценных необоротных материальных активов. Определяются пути совершенствования методологии в целях сближения налогового и бухгалтерского учета.

малоценные необоротные активы, учет, методология, основные средства, основные фонды, бухгалтерская отчетность, налоговая отчетность

Постоянные преобразования в экономике страны выдвигают новые требования к учетной информации, необходимой для принятия управленческих решений на предприятиях. Данные учета руководство предприятия использует при создании своей учетной и налоговой политики. Для этого руководителям нужна полная и точная информация о финансовом состоянии предприятия. Это обуславливает необходимость совершенствования методики учета как основы информационной базы для составления финансовой, налоговой, статистической, оперативной отчетности, которая будет использована для принятия оптимальных решений. Хозяйственная деятельность предприятий невозможна без использования необоротных активов.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах и других необоротных материальных активах регламентируются Положением (стандартом) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» [8]. Теории учета основных средств были посвящены работы таких отечественных ученых: Ф.Ф. Бутынца [2], Н.М.Ткаченко [11], Н.Н.Грабовой, В.Н. Добровского [3], А.Ф. Кондратьевой [6], Т.А.Бутынец [1], Т.Н.Сериковой [10] и др. Но ряд вопросов, касающихся методики учета и анализа необоротных активов предприятия требуют дальнейших исследований.

Целью данного исследования является поиск путей совершенствования методологии учета малоценных необоротных активов в целях сближения налогового и бухгалтерского учета.

Постоянно меняющееся налоговое законодательство, которое пытается адаптироваться к новым общественным отношениям, требует усовершенствования методологии бухгалтерского учета. Усовершенствование методологии учета будет способствовать выполнению одного из требований учета – его простоты и доступности.

Современный бухгалтер на предприятии вынужден осуществлять параллельно два учета: налоговый и бухгалтерский. Основы ведения бухгалтерского и налогового учета кардинально отличаются. Эти отличия проявляются и в критериях по которым материальный актив относится к основным средствам в бухгалтерском учете и к основным фондам в налоговом учете.

С введением в действие Положения (стандарта) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» и Положения (стандарта) бухгалтерского учета 9 «Запасы» учет материальных активов осуществляется следующим образом: согласно определению, данному в П (С)БУ 7, «Основные средства» - это материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых более одного года (или операционного цикла, если он дольше года) [8].

По п.6 П (С)БУ 9 «Запасы» в категорию запасов включают малоценные и быстроистощивающиеся предметы, которые используются в течение не более одного года или нормального операционного цикла, если он более одного года [9].

В налоговом учете под термином «основные фонды» следует понимать материальные ценности, которые назначаются налогоплательщиком для использования в хозяйственной деятельности налогоплательщика в течение периода, превышающего 365 календарных дней с даты ввода в эксплуатацию таких материальных ценностей, и стоимость которых постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом [4].

1 июля 2004г. вступил в силу Закон №1957, внесший изменения в Закон о налоге на прибыль. Эти изменения коснулись порядка отнесения материальных активов к категории «основные фонды». Был установлен стоимостной критерий на уровне 1000 гривен. Материальные ценности срок эксплуатации которых превышает календарный год для целей налогового учета стали признаваться объектами основных фондов, если их стоимость превышает 1000 грн. Ценности, срок службы которых более года, но стоимость менее 1000 грн., стали относиться в налоговом учете к запасам. Следовательно, такие ценности теперь включаются в состав валовых расходов отчетного периода и подлежат перерасчету, согласно п.5.9.ст.5 Закона о налоге на прибыль [5].

Бухгалтерского учета основных средств и запасов данные изменения не коснулись. Следуя выбранной учетной политике предприятие само разрабатывает стоимостной критерий по которому активы относятся либо к основным средствам, либо к малоценным необоротным активам.

Таким образом, один и тот же актив стоимостью менее 1000 грн., и сроком эксплуатации более года в бухгалтерском учете будет отнесен к основным средствам, а в налоговом учете к запасам. Произошло еще большее отдаление бухгалтерского учета от налогового.

Для бухгалтерского учета малоценных необоротных активов, согласно Плану счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций предназначен субсчет 112 «малоценные необоротные материальные активы», на котором отражается стоимость предметов, срок полезного использования которых более одного года, в частности специальные инструменты и специальные приспособления, стоимость которых погашается начислением износа по установленной предприятием ставке (норме) с учетом ожидаемого способа использования таких объектов [7].

В целях усовершенствования методических подходов к учету малоценных необоротных активов и с целью сближения налогового и бухгалтерского учета предлагаем ввести в действующий план счетов бухгалтерского учета отдельный субсчет 118 «малоценные необоротные активы для целей налогового учета». На нем будут учитываться активы сроком службы более года, но стоимостью менее 1000 грн., относящиеся в налоговом учете к запасам, а в бухгалтерском учете к малоценным необоротным активам. Применять такой субсчет будет удобно субъектам предпринимательской деятельности, являющимися плательщиками налога на прибыль.

Выделение таких активов в отдельный субсчет значительно сократит временные затраты учетных работников при составлении налоговой и финансовой отчетности. При составлении годовой финансовой отчетности главные бухгалтера учетной службы предприятия обязаны составить примечания к годовой финансовой отчетности, где необходимо раскрыть информацию о разности налоговой и бухгалтерской прибыли по результатам отчетного года. Сальдо на предложенном субсчете 118 и начисленная амортизация на эти активы сразу даст четкое представление о том, на какую сумму учетная прибыль предприятия больше чем налоговая. Возникают отсроченные налоговые обязательства, которые следует отразить проводкой: Д-т 981 «Налог на прибыль от обычной деятельности» К-т 54 «Отсроченные налоговые обязательства».

При составлении декларации о налоге на прибыль предприятия бухгалтерам также будет удобно пользоваться данными этого субсчета при заполнении строки 04.1 данной декларации. Дебет по субсчету 118 за отчетный период в полной сумме (с учетом того, что нет в наличии малоценных необоротных активов непроизводственного назначения) перенесется в строку 04.1. Декларации о налоге на прибыль предприятия, будет включен в состав валовых расходов предприятия и будет учитываться для целей применения пункта 5.9. статьи 5 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» [4].

Таким образом, можно сделать следующий вывод: предлагаемые изменения в Плане счетов бухгалтерского учета [7], позволят сократить время работников учета на составление налоговой и бухгалтерской отчетности, и кроме того, послужат сближению налогового и бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. «Бухгалтерський облік» - Житомир: из-во ПП «Рута», 2000.-670 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Лайчук С.М., Олійник О.В., Шигун М.М. «Організація бухгалтерського обліку»- Житомир: из-во ПП «Рута», 2002.-591с.
3. Грабова Н.Н., Добровский В.Н. Бухгалтерский учет в производственных торговых предприятиях.- Киев: из-во «А.С.К.», 2002.-623с.
4. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22.05.1997г. №283/97(с изменениями).
5. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 01.07.2004г. №1957-4.
6. Кондратьева А.Ф., Сопко Л.В., Розит Т.В., Панкратова Е.Н., Рубан Л.О. Теория бухгалтерского учета.- Харьков: из-во «Фолио», 2002.-270с.
7. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999г. №291.
8. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства». Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000г. №92.
9. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы». Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 20.10.1999г. №246.
10. Серикова Т.Н., Поникаров В.Д., Кожанова Е.Ф., Отенко И.П. «Учет, анализ и аудит»- Харьков: из-во ИД «ИНЖЭК», 2003.-394с.
11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины.- Киев: из-во «А.С.К.», 2003.-850с.

В роботі розглядаються проблеми методології бухгалтерського обліку малоцінних необоротних матеріальних активів. Визначаються шляхи удосконалення методології з метою зближення податкового і бухгалтерського обліку.

The accounting methodology of notvaluable long-time, assets is considered in the paper. It defines the ways of methodological implementation, aiming tax and accounting connection.

Макроекономічні та регіональні аспекти інвестиційного забезпечення розвитку молочної промисловості

В статті розглядаються чинники впливу на інвестиційне забезпечення розвитку молочної промисловості. Особлива увага приділяється покращенню інвестиційної привабливості галузі. Проведено аналіз іноземних інвестицій. Запропоновано напрями удосконалення механізму інвестиційного забезпечення молочної промисловості.

інвестиції, інвестування, інвестиційна привабливість

Зміна економічної парадигми передбачає розв'язання однієї з найважливіших проблем сучасної економічної науки – розробки інвестиційної політики, безпосередньо пов'язаної з механізмами державного управління процесом залучення іноземних інвестицій. Суперечливий характер інституціональної трансформації економіки в Україні зумовлює необхідність визначення чітких досконалих механізмів державного управління цим процесом. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває розробка таких механізмів на регіональному рівні, де має формуватися ринкова модель управління процесом залучення іноземних інвестицій.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням процесу управління інвестиційною діяльністю, механізмів залучення іноземних інвестицій, інвестиційної стратегії України, а також управління інвестиційними процесами відображені в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема: І.О.Бланка, В.Г.Бодрова, О.В.Гаврилюка, А.С.Гальчинського, В.Гейця, О.Гелбрейта, С.Д.Дзюбика, Б.Є.Кваснюка, М.І.Кісіля, Дж.Коммонса, А.І.Кредісова, Д.Г.Лук'яненка, Ю.В.Макогона, В.Є.Новицького, Г.Олександера, В.О.Паламарчука, І.І.Пилипенка, М.Портера, А.М.Поручника, Д.Рікардо, І.В.Розпутенка, В.Ростоу, А.Ругмана, В.П.Савчука, Дж.Сакса, А.Сміта, Н.О.Татаренка, А.Тоффлера, Є.В.Хлобистова, С.Чейза, Ю.Чучмана, І.Шарпа, Г.О.Швиданенко, А.Шпітгофа та інших.

Виходячи з теоретичного та практичного значення проблеми й ступеня її розробки мета дослідження полягає в обґрунтуванні найбільш важливих напрямів інвестиційного забезпечення молочної промисловості в економіці АПК.

В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності на мікро-, мезо- і макрорівнях. Стабілізація і розвиток економіки України значною мірою залежать від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою методів економічного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування в реальний сектор економіки. Розв'язання проблеми інвестування забезпечить прогресивну реструктуризацію на всіх рівнях, перехід до високорозвинутої економіки, тобто, до інноваційного розвитку. Стратегічна інвестиційна політика

розглядається як найважливіша складова загальної економічної політики, яку проводить держава. Державна політика включає регулювання умов інвестиційної діяльності, що здійснюють органи виконавчої влади держави в цілому і окремі суб'єкти відповідно до чинного законодавства.

Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість і з найбільшою ефективністю може бути реалізований у певних територіальних структурах економіки, де для цього створені найкращі умови. Тому важлива роль в обґрунтуванні процесу інвестування належить оцінці і прогнозуванню інвестиційної привабливості промислових районів, агломерацій, вузлів та центрів.

Інвестиційна привабливість структурних одиниць оцінюється на основі їх ранжування за такими синтезованими показниками[1]:

1. Загальноекономічний розвиток регіону, на території якого знаходиться підприємство.
2. Розвиток інвестиційної інфраструктури.
3. Розвиток внутрішнього та зовнішнього середовища.
4. Екологічні та економічні ризики.
5. Наявність кваліфікованого персоналу та робочої сили.

Кіровоградська область за своєю специфікою являється аграрною. Отже, поліпшення інвестиційної привабливості регіону слід шукати саме в розвитку галузей АПК. Особливої уваги заслуговує діяльність підприємств харчової промисловості, зокрема, молочної. Внаслідок посилення деструктивних тенденцій, аграрний сектор економіки Кіровоградської області на сьогодні вирізняється низьким рівнем розвитку економічного потенціалу та значними інвестиційними ризиками. Питома вага інвестицій в основний капітал області в загальнодержавному обсязі знизилась від 2,8% у 1990р. до 1,4% у 2003р (табл. 1)[2]

Таблиця 1 – Частка і місце Кіровоградської області в Україні за обсягом інвестицій

Показник	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003
Інвестиції в основний капітал: частка, %	2,8	1,8	1,3	1,1	1,3	1,4	1,4
місце	18	22	22	23	22	23	22

Специфіка сільськогосподарського виробництва, зокрема функціонування його основного капіталу, визначає необхідність створення відповідної системи економічного сприяння. Вплив умов ринкових трансформацій на інвестиційну діяльність виявляється в децентралізації джерел фінансування при нестачі або відсутності інвестиційних ресурсів.

На сучасному етапі інвестиційного процесу в молочній промисловості є ряд особливостей, які істотно впливають на інвестиції підприємств даної галузі, зокрема: великі обсяги виробництва продукції; особливе соціально-економічне значення галузі; залежність від стану та розвитку сільського господарства; істотний вплив досягнень науково-технічного прогресу та особлива актуальність інноваційної діяльності; висока якість та конкурентоспроможність продукції; значний експортний потенціал; короткі терміни оборотності капіталу, що скорочує інтервальний розрив між вкладенням інвестицій та отриманням прибутку; виражений вплив сезонності, що спонукає до ретельного відбору інвестиційних проектів та ретельного відстеження строків між здійсненням вкладень та поверненням коштів, а також термінів повернення кредитів; суттєвий мультиплікативний ефект інвестицій тощо. Водночас великий вплив мають загальноекономічні чинники: політична ситуація в державі, сучасний стан інвестиційної діяльності, податкова та фінансово-кредитна політика, рівень інфляції та інші.

Проведений аналіз дозволив виділити наступні фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємств окремих галузей харчової промисловості: питома вага в структурі виробництва продукції харчової промисловості, індекси обсягу продукції, індекси фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування та рівень рентабельності. на інвестиційну привабливість підгалузей АПК та стратегічні переваги інвесторів впливає також відповідний рівень ризику інвестора. Враховуючи виділені фактори, проведено порівняльний аналіз відносних показників господарської діяльності щодо виявлення пріоритетних напрямів інвестування в харчовій промисловості Кіровоградської області.

Для досягнення економічної стабілізації в Україні необхідно розв'язати проблеми, пов'язані з управлінням розвитком інвестиційного процесу. Зокрема, недостатньо з'ясована роль державного управління інвестиціями як одного з важливих елементів механізму економічного регулювання. Ринкові відносини передбачають жорстке адміністративне нав'язування суб'єктам господарювання певних планів дій, оскільки їх діяльність щодо інвестування є цілком самостійною. Однак існує потреба в узгодженості зусиль щодо досягнення державних цілей розвитку, встановлення певних пропорцій між різними процесами виробництва. Через недосконале державне управління, відсутність серйозних економічних важелів підтримки виробничих та фінансових структур Україна втрачає необхідні їй інвестиційні ресурси на структурну переорієнтацію економіки, інноваційний розвиток національного виробництва.

Механізм фінансово-кредитної підтримки підприємств агропромислового комплексу, зокрема й молочної промисловості повинен включати наступні напрями:

- удосконалення процесу кредитування (використання диференційованих ставок, методик оцінки конкурентоспроможності клієнтів та оцінки застави, реальність дії пільгових умов кредитування підприємств АПК, передбачених чинним законодавством та ін.);
- удосконалення кредитування за формою товарного кредиту, а саме уникнення спекулятивності товарного кредиту, яка властива товарно-кредитним відносинам між підприємствами сільського господарства та переробних галузей АПК на сучасному етапі;
- найважливішим елементом, принаймні, на початковому етапі розвитку системи сільськогосподарського кредиту має стати державний аграрний банк.

Важливим напрямом активізації інвестиційної діяльності молочної промисловості можуть стати іноземні інвестиції. Їх надходження в галузь значною мірою залежать від макроекономічної ситуації. Дослідження обсягу прямих іноземних інвестицій, що надішли в Україну в розрізі країн світу в динаміці, показали, що з 1994 по 2002 рік вони зросли у 10,6 раза.[3] На 1 січня 2003 року обсяг цих інвестицій, за нашими розрахунками, на одну особу дорівнював 110,0 дол. США порівняно з 9,4 дол. США на 1 січня 1995 року, тобто збільшився майже в 11,7 раза. За експертними оцінками фахівців, Україна має значні потенційні можливості для щорічного ефективного освоєння іноземних інвестицій щонайменше на суму 2,0-2,5 млрд дол. США. Але, як показують дані, прямі іноземні інвестиції у 2002 році становили 5,3 млрд дол. США наростаючим підсумком з початку інвестування, що менше від середньопрогнозованих обсягів можливого освоєння за весь період у 3,8 раза, або на 15 млрд дол. США.

У подальшому Україна має керуватися чіткою концепцією розвитку інвестиційного процесу. Причому важливим аспектом інвестиційної політики має стати розвиток системи захисту і механізму повернення інвестиційних капіталів іноземним інвесторам. З урахуванням цього збільшення обсягу іноземних інвестицій залежатиме від покращання макроекономічної ситуації в Україні в цілому та від розробки центральними, регіональними органами і органами місцевими самоврядування дійових

механізмів удосконалення економічного, нормативно-правового, інформаційного забезпечення, пов'язаного з державним управлінням інвестиційною діяльністю як потужного стимулятора розвитку ринкових відносин. Це є необхідною умовою стійкого економічного зростання та важливим пріоритетом економічної стратегії держави у сфері державного управління інвестиціями. Успішність економічних реформ залежить від зваженої та обґрунтованої інвестиційної політики як на державному, так і на регіональному рівнях.

Необхідність подальшого вдосконалення механізмів державного управління іноземними інвестиціями в регіоні зумовлюється і тим, що саме на регіональному рівні найбільш адекватно забезпечується управління інвестиційним процесом. На підставі всебічного аналізу структурних перетворень в економіці України, Кіровоградського регіону та їх наукового осмислення й узагальнення. [4]

Ключовими завданнями оптимізації відносин між державою і регіонами в інвестиційній сфері є узгодження інтересів та гармонізація підходів обох сторін до головних напрямів і механізмів побудови цих відносин. Основний акцент у регіональній інвестиційній стратегії необхідно поставити на розвитку тих сфер виробництва, які сприятимуть економічному зростанню регіону, країни в цілому. На регіональному рівні необхідно застосувати нові комплексні підходи до довгострокових відносин, які відповідали б сучасним політичним реаліям, а також пріоритетним інтересам нашої держави, пов'язаних з європейською інтеграцією. Державна регіональна політика як складова стратегії економічного та соціального розвитку України спрямована на створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій.

Висновки. До основних напрямів інвестиційної політики як на рівні держави так і окремого регіону, зокрема Кіровоградської області, слід віднести поліпшення інвестиційного клімату та прискорення залучення прямих іноземних інвестицій. Що стосується останніх, то за показником обсягу іноземних інвестицій даний регіон займає одне з останніх місць в Україні.

Удосконалення механізму державного управління інвестиціями має велике значення для суспільного розвитку. В умовах становлення і розвитку ринкових відносин для наукового обґрунтування радикальних економічних реформ великого значення набуває вдосконалення органами місцевого самоврядування механізму управління інвестиційною діяльністю.

Список літератури

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, 1995. – 448 с.
2. Інвестиційна діяльність в Кіровоградській області у 1990, 1995-2003 рр. / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2004. – 90 с.
3. Україна у цифрах у 2003 році. Короткий статистичний довідник/Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во „Консультант”, 2004. – 272 с.
4. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

В статье рассматриваются факторы влияния на инвестиционное обеспечение развития молочной промышленности. Особенное внимание уделяется улучшению инвестиционной привлекательности отрасли. Проведен анализ иностранных инвестиций. Предложены направления усовершенствования механизма инвестиционного обеспечения молочной промышленности.

In the article the factors of influence on the investment providing of development of milk industry are considered. The special attention is spared to the improvement of investment attractiveness of industry. The analysis of foreign investments is conducted. Directions of improvement of mechanism of the investment providing of milk industry are offered.

Макроекономічна ситуація в Україні: розпиток та шляхи вирішення проблем

Досліджуються макроекономічні проблеми розвитку економіки України у роки незалежності із застосуванням порівняльної оцінки з іншими державами СНД та визначення перспективних напрямків державної політики для забезпечення виходу України з кризового стану.

економічний стан, економічний занепад, економічне зростання, реформування напрями економічного розвитку.

Досить часто серед наукових праць з'являються публікації, які стосуються макроекономічних проблем розвитку України у роки незалежності.. Це наприклад, роботи таких вітчизняних науковців: В. Перепелиця, О. Варфоломеев, С. Будаговська, О. Кілієвич, О. Романюк, А. Чухно, С. Панчишин, А. Андреевкова, А. Моисеев.

Метою даної роботи є узагальнюючий аналіз розвитку економічної ситуації в Україні під час незалежності з особливим акцентом на проблему визначення шляхів виходу з кризової ситуації.

На час отримання незалежності у 1991 році економічний стан України був досить складним. Гостра економічна та фінансова криза, що дісталася у спадок від радянського уряду, була поглиблена розпадом економічних зв'язків між колишніми республіками Радянського Союзу. В першій половинні 90-х років український уряд не дуже успішно проводив структурні економічні реформи. На відміну від Росії, яка проводила з 1992 року політику шокової терапії та прискореної приватизації, Україна обрала шлях м'якого входження в ринок. Намагаючись не дозволити швидкого спаду промисловості, уряд роздавав дешеві кредити підприємствам і регулярно проводив індексацію пенсії і заробітної платні. Швидко зростаючий дефіцит бюджету покривався за рахунок незабезпеченої грошової емісії. Після 4-х років такої політики ВВП України скоротився у 2 рази (більше ніж в Росії), а ціни зросли в 30 тис. разів.

В результаті відсутності в нашій країні національної трансформаційної моделі і некрасшого використання чужих моделей економічного зростання, на жаль, перехід в нову якість видався розрушним. Замість прогресивних економічних і науково-технологічних змін, створення соціально орієнтованого демократичного суспільства, підвищення матеріального і духовного рівня життя населення – Україна отримала глибокий занепад. Як результат, при одночасному загостренні дефіциту інвестицій і інновацій, процеси ринкової трансформації протягом 1990—2000 рр. супроводжувались за суттю економічним розвалом. Макроекономічна ситуація за цей період практично не покращилася. Обсяги товарного виробництва для забезпечення попиту на споживацькому ринку скорочувались швидше ніж обсяги випуску промислових засобів виробництва.

Навряд, світова економічна історія знає приклади подібних масштабів занепаду економіки за мирних умов. Відомо, що за період економічної кризи (1990—2000 рр.) ВВП скоротився на 59,2%, обсяги промислової продукції — на 48,9%, сільського господарства — на 51,5%. Реальна заробітна плата скоротилась в 3,82 рази, а реальні

виплати пенсії – в 4 рази. Лише в 2000 році з’явилися контури припинення подальшого падіння і забезпечення економічної стабілізації і зростання в Україні. В цілому, за 2000 р реальний ВВП збільшився на 6% (в 1999 році скорочення ВВП склало 0,3%). зростання обсягів промислового виробництва — 12,9%, сільського господарства – 9,2%. А такі сфери як легка, харчова, деревооброблювальна промисловість працюють безпосередньо для задоволення потреб споживачів, і мають 30 — 35% збільшення обсягу виробництва.

Значна збалансованість державних фінансів, а також менша залежність України від світових цін на нафту призвела до того, що кризу 1998 року Україна перенесла набагато легше ніж Росія. Скорочення ВВП за цей рік склало в Україні менш ніж 2% проти 5% в Росії. Інфляція (20%) була значно менше за російську (85%). Гривна по відношенню до долара впала всього в 2 рази, в той час як девальвація російського рубля досягла 4 разів.

Новий поштовх реформам було надано в 1999 році. Уряд Ющенко пішов на суттєве скорочення державних видатків, що з одного боку знизило навантаження на бюджет, а з іншого, послабило вплив олігархічних груп, основу існування яких складають бюджетні вливання. Скорочення державних видатків дозволило також піти на скорочення податків, що дещо полегшило стан малого та середнього бізнесу, а також підвищило зацікавленість з боку західних інвесторів. Одночасно з цим в країні розгорнулася широка приватизація, що призвело до деякого послаблення впливу держави на економіку, а також покращенню якості управління на приватизованих підприємствах.

Серйозний вплив на економічну ситуацію в Україні мала сприятлива кон’юнктура на світових ринках сировини. З одного боку, це дозволило серйозно збільшити власний експорт України, зокрема продукції чорної металургії. З іншого боку, зростання цін на нафту призвело до росту інвестицій в українську економіку з боку нафтодобуваючих країн СНГ, таких як Казахстан ті Росія. Інвестиції надходили, як правило, в переробку та транспортування нафти. Все це призвело до того, що в 1999 році спад економіки практично зупинився, а з 2000 року почалося поступове економічне зростання. В 2000 році зростання ВВП склало 5,8 %, а в 2001 — 8%.

Незважаючи на серйозні успіхи України в останні роки, її позиції порівняно з іншими країнами СНГ ще не досить сильні. При чисельності населення, в три рази перевищуючий чисельність населення Казахстану, Україна виробляє ВВП лише в 1,7 рази перевищуючих ВВП Казахстану. За чисельності населення в 5 разів нижчий за Україну, ВВП Білорусі лише в 3 рази менше ВВП України. За показником виробництва ВВП на душу населення Україна займає лише 4 місце в СНГ, пропускаючи вперед не тільки Росію, але і Казахстан та Білорусь.

Економічне зростання України останні роки супроводжується досить серйозною інфляцією на рівні 20—25 відсотків. За даними Держкомстату, у 2001 році інфляція була суттєво нижчою (біля 6% щорічно). Але дані Дослідження ЦЕССІ з приводу вартості життя в Україні дають значно більш високі показники.

Держава відіграє значну роль в регулюванні економічного зростання. Тому потрібно розглянути які засоби державного регулювання найкращім чином можуть стимулювати цей процес.

Економісти різних теоретичних напрямків рекомендують різні можливі методи стимулювання економічного зростання. Наприклад, деякі вчені пропагандують індустріальну політику за допомогою якої держава взяла би на себе пряму активну роль в формуванні структури промисловості для спонукання економічного зростання.

Уряд міг би прийняти заходи, прискорюючи розвиток високопродуктивних галузей і сприяючи переміщенню ресурсів із низькопродуктивних галузей. Уряд також

міг би збільшити свої витрати на фундаментальні дослідження і розробки, стимулюючи технічний прогрес. Зростання витрат на освіту також може сприяти підвищенню якості робочої сили і зростанню продуктивності праці.

При всій багатогранності і складності можливих методів стимулювання економічного зростання і зміни структури економіки України більшість економістів єдині в тому, що це є досить важкою задачею, капіталоємність і схильність до збережень нелегко піддаються засобам регулювання.

Існують відповідні фактори, що стримують економічне зростання в Україні. Економічна ситуація в країні сьогодні неоднозначна. Обсяг промислового виробництва за 10 місяців 2003 року збільшився на 16,1%, ВВП — на 9,1%. Інфляція за цей період склала 3,9%. Найближчим часом необхідно створити умови для трансформації макроекономічного зростання в ріст якісних складових економіки.

Але, незважаючи на позитивні зміни в останні роки (2000—2003 рр.) все ж такі тривалий економічний спад привів Україну в порочне коло бідності. (рис. 1)

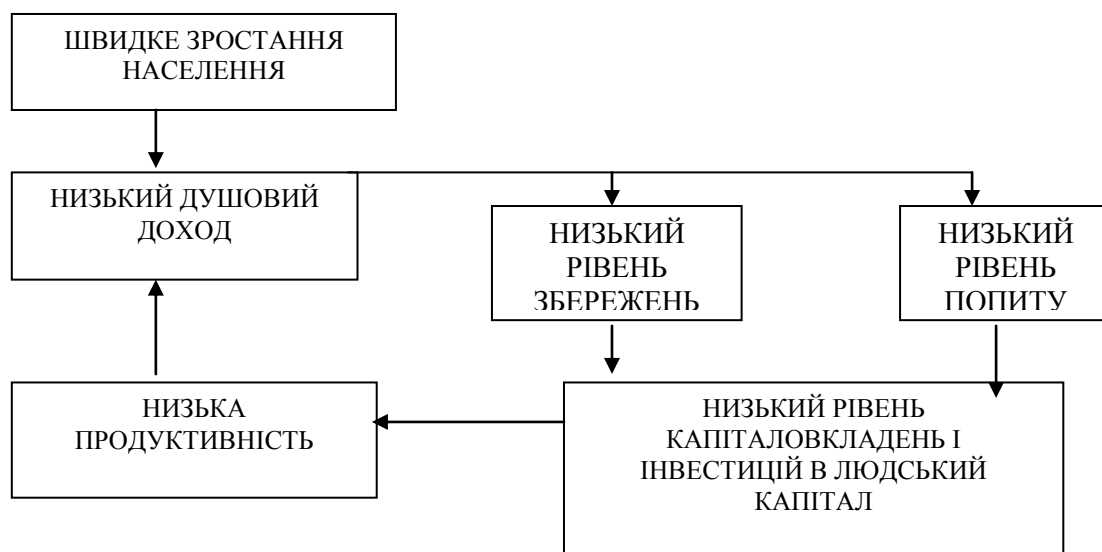


Рисунок 1 – Коло економічного занепаду

Низький рівень життя населення, в комплексі з низьким рівнем суспільних послуг, і достатньо висока макроекономічна нестабільність в Україні викликає зростання недовіри населення до бізнесу та влади, що негативним чином впливає на інвестиційну діяльність та економіку в цілому. Існуюче податкове законодавство, корупція та хабарництво, розповсюджені в держструктурах, не дають можливості розвиватися приватному бізнесу, а для прибуткової роботи – потрібно або уходити в “тінь”, або зрощуватися з державним апаратом. Тому, для детенізації економіки і покращення інвестиційного клімату в країні потрібно створити такі умови, коли за законом працювати вигідно.

Низький рівень сукупних витрат, обумовлений низькою покупною спроможністю населення, невивантаженням інвестиційних і державних витрат призводить до звуження внутрішнього ринку, і розширення зовнішнього. Доля зовнішньої торгівлі в Україні складає 49% ВВП. Більшість вітчизняного експорту — сировина і напівфабрикати. Це свідчить про те, що наша економіка знаходиться в зоні ризику — найменше коливання зовнішньої кон’юнктури є для нас проблемою. Для усунення цього необхідно розвивати внутрішній ринок, а також експорт високотехнологічних товарів.

Традиційні засоби державного впливу і українське законодавство виявилися в цьому відношенні неефективними. По-перше, податкове законодавство, яке спрямовано

на боротьбу з маніпуляцією цінами та з приховуванням прибутків, не забезпечує контролю за рухом вітчизняних капіталів, оскільки податкова служба — в зачаточному стані, а також в зв'язку з постійною зміною існуючого законодавства. До того ж на сучасному етапі більш відповідною була би стимулююча фіскальна політика, тоді як уряд здається більш надає перевагу засобам стримуючої. По-друге, сучасна кредитно-грошова політика не в змозі попередити масовий відтік капіталів в інші країни, не має елементів ефективного стимулювання виробництва.

До того ж антимонопольне законодавство працює слабо, фактично не заважаючи існуванню монополій. Галузеві монополії безконтрольно диктують свої умови, маючи на увазі лише власні інтереси, які часто-густо не співпадають з інтересами соціально-економічного розвитку країни.

Великий негативний вплив на економічне зростання має екологічна проблема, яка пов'язана з технологією виробництва. Шкода, що наноситься природі за умов виробництва і споживання продукції — результат нераціонального природокористування. Виникла об'єктивна необхідність установлення взаємозв'язків між результатами господарської діяльності і показниками екологічності випускаємої продукції, технологією її виробництва. Це у відповідності з законодавством потребує від трудових колективів додаткових витрат, які необхідно враховувати при плануванні. Все це, звичайно, негативно в короткостроковій перспективі впливає на економічне зростання.

Для подолання існуючої економічної кризи, входу України у Європейську співдружність, єдиною і головною в ідеології ринкових реформ повинна бути грамотна державна економічна політика, механізм реалізації якої є захист національних інтересів як у внутрішній так і у зовнішній політиці держави. Для подолання відповідних економічних проблем необхідно вирішити наступні завдання: продовжити дерегуляцію економіки; суттєво знизити адміністративне, силове та фінансове втручання в справи приватного бізнесу; розвивати експорт високотехнологічних товарів; створити нормальну податкову систему, а також механізм захисту прав власника; детально вивчити структуру тарифів на електроенергію, її собівартість, розібратися які елементи тарифу потребують перегляду (народне господарство України одне з найбільш енергоємних в Європі; Україна імпортує більш 41% загального обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів, при тому, що ефективність використання їх дуже низька, приблизно в 6 разів менше чим в розвинених країнах; наприклад, якщо в Німеччині енергоємність ВВП складає 0,19 кг. умовного палива на 1 дол. продукції, а в Україні — 1,91 кг); розробити довгострокові параметри розвитку країни; детально проаналізувати ситуацію в банківській системі і поставити їй точний діагноз, розробити чіткі коротко-, середньо- і довгострокові стратегії кредитної політики; розробити механізм компенсації громадянам шкоди, наданої діями органів влади.

Крім того ексцеси нецивілізованого ринку викликають пригнічення економічного зростання. Відбувається це в значній мірі в наслідок: переводу капіталовкладень і прибутку із України закордон; негрошових форм розрахунків.

Економіка перехідного періоду має набагато більш складну структуру, для правильного формування якої ні економікс ні неокласична теорія, що побудовані на принципах рівноважного стану економіки, не можуть дати вичерпні відповіді на питання, що ставить життя. Саме тому, на даному етапі економічного розвитку в Україні необхідна активна роль держави-реформатора, яка має значно більше потенційних можливостей для вирішення проблем перехідного періоду, ніж за умов вільного ринку.

Економічна політика перехідного періоду включає три таких блока: створення ринкових інститутів; макроекономічна лібералізація; макроекономічна стабілізація.

З точки зору економічної науки, предметом реформ є: оптимальне співвідношення лібералізації і протекціонізму в економічній стратегії держави; розробка на державному рівні економічної політики і стратегії економічного розвитку, приєднання до розвинених країн; розвиток національної політики на підставі інноваційної політики держави; проведення правильної активної і пасивної бюджетної політики, що спрямована на стимулювання ролі податків; розумні межі монополії держави з метою розвитку національних підприємств, зовнішній торгівлі для експорту товарів, отримання позитивного торгового сальдо.

Підсумовуючи можна стверджувати, що найперспективнішою для України є концепція інвестиційно-інноваційної моделі, головними відмінними рисами якої є різке збільшення капіталовкладень в інформаційні технології та людський фактор, перехід на новітні високопродуктивні та гнучкі види інтелектуального виробництва, здатність національних компаній підвищувати ефективність і гнучкість економічної діяльності, збільшувати продуктивність за рахунок зменшення трансакційних витрат (особливо витрат взаємодії та управління). Таким чином, пріоритети стратегії економічного розвитку України повинні націлюватись на випереджаючий розвиток, базуватися на порівняльних перевагах української економіки та відповідати напрямкам глобального техніко-економічного розвитку. Успіх структурної перебудови країни забезпечить лише збіг національних і глобальних інтересів за наявності регулюючого контролю та підтримки державою тих галузей національної економіки, які можуть бути носіями економічного зростання у масштабах світового ринку.

Список літератури

1. Бизнес № 47, 2001 год. / Государство и экономика.
2. Бизнес № 47, 2001 год. / Власть должна обслуживать экономику.
3. Белінська А.В. Формування пріоритетів економічного розвитку України. // Актуальні проблеми економіки №2, 2003 р. С. 15–24.
4. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів економ. Спец. зал. Освіти: У 2 ч./ С. Будаговська, О. Кілієвич та ін.; За заг. ред. С будаговської.—К.: Основи. 1998. — 518 с.
5. Перепелиця В., Варфоломєєв О. Можливості вивчення динаміки реального ВВП в Україні. // Економіка України №9, 2003 р. С. 29–34.
6. Украинские потребители (сравнительный анализ с другими странами бывшего Советского Союза). Андреевкова А.В., Моисеев А.Г. ЦЕССИ. <http://www/cessi.ru>.

Исследуются макроэкономические проблемы развития экономики Украины в года независимости с применением сравнительной оценки с другими государствами СНГ и определение перспективных направлений государственной политики для обеспечения выхода Украины из кризисного состояния.

The macroeconomic problems of development of economy are explored to Ukraine in the years of independence with application of comparative estimation with other states of SND and determination of perspective directions of state policy for providing of output of Ukraine from the crisis state.

Галузевий аспект організації обліку витрат на виробництво будівельних матеріалів

Врахування галузевого аспекту є важливою умовою раціональної організації обліку витрат на підприємстві. Зростання впливу податкового обліку, відсутність адресних галузевих документів та творчого підходу облікових працівників привело до спрощення організації обліку.

організація обліку витрат, собівартість, галузеві особливості, промисловість будівельних матеріалів, технологічний процес

Загальноприйнятою науковцями та практиками є необхідність максимального врахування при побудові системи обліку затрат, галузевих особливостей. Проблема організації обліку - це в більшості проблема облікової практики. Організація обліку здебільшого зумовлена організаційними аспектами господарювання. Відповідно передумовою побудови ефективної моделі обліку й аналізу витрат є дослідження галузевих особливостей та умов формування собівартості продукції на підприємствах галузі.

Питання наукових передумов організації обліку також у сфері інтересів вітчизняних науковців [7, 10, 11, 12]. Проте галузеві аспекти організації обліку в такий галузі як виробництво будівельних матеріалів є майже недослідженим. Саме тому метою даної публікації є проведення аналізу галузевих особливостей виробництва будівельних матеріалів на рівні Кіровоградського регіону з точки зору їх впливу на організацію бухгалтерського обліку.

Раціональна організація обліку витрат прямо й безпосередньо пов'язана з відпрацюванням проблем методичного характеру, що потребує розмежування організаційних та методологічних аспектів. Сутністю методологічного аспекту є формування інформації стосовно собівартості готової продукції та витрат періоду і відповідно складання фінансової звітності. Організаційний аспект спрямовується на оптимальне функціонування обліково-економічної служби.

Галузь виробництва будівельних матеріалів входить до складу будівельного комплексу виробництва, структуру якого представлено на рисунку 1.



Рисунок 1 – Будівельний комплекс України

Промисловість будівельних матеріалів – це група підгалузей важкої промисловості, які виготовляють матеріали та вироби, деталі і конструкції для всіх видів будівництва. Розміщення підприємств галузі обумовлюється двома основними факторами: сировинним та споживчим. Ці фактори зумовлюють поділ промисловості будівельних матеріалів на дві групи: галузі сировинної орієнтації (виробництво цементу, цегли, гіпсу, шиферу, скла тощо) та галузі споживчої орієнтації (виробництво бетону, залізобетонної продукції та конструкцій, кровельних матеріалів тощо). Розміщення підприємств за сировинним фактором пояснюється великими обсягами витрат сировини на одиницю продукції і низькою її транспортабельністю.

Промисловість будівельних матеріалів характеризується значною номенклатурою готової продукції. Крім того, виробництво різних груп організується за особливими технологічними процесами, саме тому дослідження організації обліку витрат та аналіз формування собівартості є недоцільним здійснювати по галузі в цілому. В Кіровоградській області найбільш поширеним є виробництво залізобетонних конструкцій та виробів із залізобетону і виробництво цегли силікатної. Виробництво залізобетонних виробів та конструкцій на Україні займає провідне місце (30% обсягу продукції галузі), а виробництво цегли силікатної це найдавніше виробництво будівельних матеріалів (існує понад 100 років) [5].

Промисловість збірного залізобетону та конструкцій має споживчу орієнтацію, що пояснює її розташованість переважно в обласних центрах та містах обласного підпорядкування. В Кіровоградській області діє 4 підприємства з виробництва залізобетонних конструкцій та одне з виробництва силікатної цегли (табл. 1).

Таблиця 1 - Підприємства Кіровоградської області, що виготовляють залізобетонні вироби та цеглу силікатну

№	КВЕД	Адреса та назва підприємства	Вид продукції, який виробляється
1	2	3	4
р-н	26.61.11	Кіровоградська обл. Кіровоградський р-н с. Івано – Благодатне ДП “Благодать” колективного підприємства “Кіровоградагробудіндустрія”	Блоки та цегла з цементу
2	26.61.11	Кіровоградська обл., Світловодський р-н, с. Павлівка ДП “Світловодський завод силікатних виробів” АТЗТ “Кіровоградбудматеріали”	Блоки та цегла з цементу
3	26.61.12	Кіровоградська обл., м. Світловодськ ЗАТ “Світловодський завод Спецзалізобетон”	Елементи конструкцій збірні
4	26.61.12	Кіровоградська обл. м. Світловодськ ЗАТ Об'єднання “Дніпроенергобудпром”	Елементи конструкцій збірні
5	26.61.12	Кіровоградська обл. м. Світловодськ ДП “Завод залізобетонних виробів” ЗАТ Об'єднання “Дніпроенергобудпром”	Елементи конструкцій збірні

Саме на цих підприємствах досліджувалась організація обліку витрат методом суцільного спостереження та анкетування.

Сировинне забезпечення підгалузі виробництва цегли силікатної існує практично в усіх районах і тому, не зважаючи на сировинний фактор, як основний щодо розміщення підприємств, в даній підгалузі орієнтуються на споживача.

Підприємства, розташовані в Кіровоградській області, які займаються виготовленням будівельних матеріалів, як правило, середні за розміром, і входять до складу акціонерних товариств (ДП “Злагода”, ДП “Світловодський завод силікатних виробів”, дочірні підприємства ЗАТ Об'єднання “Дніпроенергобудпром”, ЗАТ “Спецзалізобетон”). Всі підприємства, представлені в таблиці 1, побудовано за радянських часів як структурні підрозділи будівельних трестів. Обсяги діяльності підприємств, що досліджуються в галузі, безпосередньо зумовлені обсягами будівельно-монтажних робіт у регіоні. Залежність обсягів будівництва (у порівнянних цінах до 1996 року) та обсяги виробництва будівельних виробів ілюструє рисунок 2.

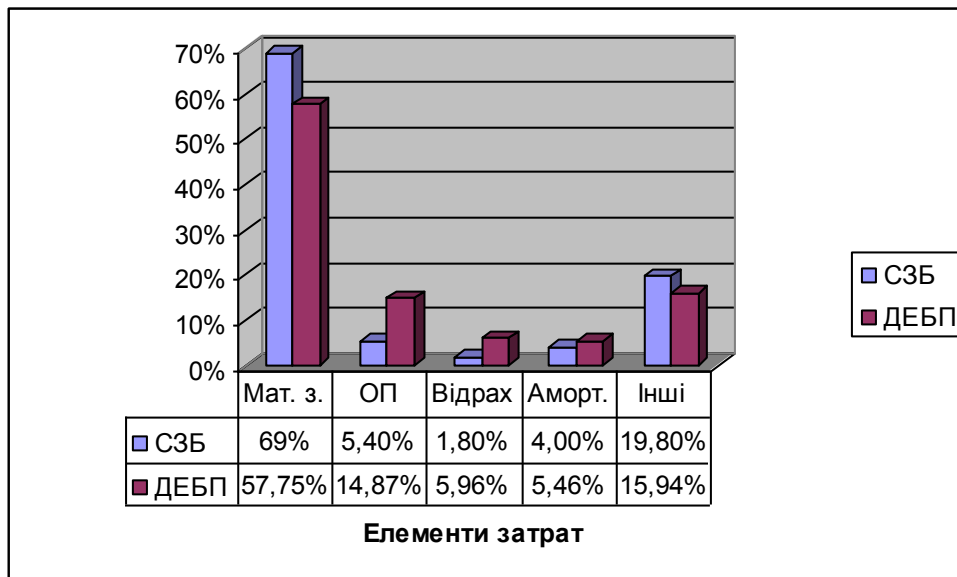


Рисунок 2 - Залежність обсягів підгалузі виробництва будівельних матеріалів від обсягів будівництва у регіоні

Галузь будівництва має сезонний характер, відповідно виробництво будівельних матеріалів також неритмічне.

Регламентація організації та методики обліку витрат у підприємницькій діяльності в Україні здійснюється: господарським кодексом, Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, Положеннями (Стандартами) бухгалтерського обліку (зокрема, П(С)БО 16), Планом рахунків та Інструкцією щодо застосування Плану рахунків [1, 2, 3, 4].

Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” є документом, що сформував методологічні засади організації обліку на підприємстві. Так ст. 8, присвячена організації обліку на підприємстві визначає, що питання організації обліку на підприємстві входить до компетенції власника (керівника) [1]. Таким чином держава “зняла” із себе безпосередню відповідальність за організацію обліку на підприємстві. Централізовано розроблено норми, що впливають на організацію обліку: кваліфікаційні вимоги, чисельність відділу бухгалтерського обліку, права й обов'язки головних бухгалтерів тощо. Проте суворе дотримання вимог спостерігається лише в бюджетних установах.

Міністерству статистики надані повноваження здійснювати перевірки щодо організації обліку на підприємствах, але ці повноваження на підприємствах, що досліджувались практично не реалізовувались.

Дослідження сучасного стану організації бухгалтерського обліку на базових підприємствах дає можливість стверджувати, що керівники не були готові взяти на себе відповідальності щодо організації обліку. А також, якщо врахувати недостатній освітній рівень головних бухгалтерів (45% головних бухгалтерів досліджуваних підприємств не мають вищої освіти), то всі вимоги стосовно організації та ведення бухгалтерського обліку, що сформувалися у свідомості керівництва протягом останніх років, зводяться до прагнення максимальної відповідності фінансовим цілям та потребам ціноутворення.

Наявність проблем в організації бухгалтерського обліку на підприємствах підгалузі виробництва будівельних матеріалів свідчить про необхідність посилення контролю та підвищення кваліфікації головних бухгалтерів підприємств.

Аналіз змісту та мотивації формування такого внутрішнього реєстру з організації обліку як Наказу з організації обліку та облікової політики, свідчить про формальний характер його складання та відсутність науково-методичних розробок, що дають можливість бухгалтерам розробляти його свідомо.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити висновок про наявність як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, що негативно впливають на організацію обліку. До об'єктивних чинників віднесено відсутність фондового ринку реальних корпоративних відносин (на підприємствах, що досліджувались розподіл дивідендів не здійснюється). До суб'єктивних - відсутність у бухгалтерів навичок творчої праці та відповідного методичного забезпечення на нормативних і галузевих рівнях. Накази з організації обліку та облікової політики, що прийняті на базових підприємствах, не висвітлюють специфіку організації обліку конкретного підприємства, не регламентують документообіг (графік не розроблено), не закріплюють технологію обробки облікової інформації.

Ускладнення в практиці організації обліку, зокрема обліку витрат, виникли на нашу думку ще й тому, що Стандарти визначають лише концептуальні підходи. Перші п'ять років введення в дію П(С)БО виявили суттєві проблеми, які потребують термінового розв'язання. В першу чергу, національні стандарти не відбивають процедуру обліку, не включають методику ведення обліку за окремими об'єктами та не враховують галузеві особливості (це пов'язано з тим, що стандарти визначають концептуальні засади формування показників фінансової звітності). Але при цьому не було враховано, що для країн із розвинутою ринковою економікою національні стандарти є узагальненням існуючих практичних навичок, а для України подібний підхід не є обґрунтованим, тому що вітчизняна облікова практика традиційно орієнтована на зовнішню регламентацію обліково-технологічних процедур. По – друге, текст стандартів написано складною мовою, термінологія, що застосовується, не відповідає традиціям української бухгалтерської школи, і має неоднозначне тлумачення, зокрема терміна “витрати”. Наступний недолік – присутність термінів, яким взагалі не надано визначення, так наприклад, це стосується терміну “облікова ціна”. У Стандарті 16 не чітко дано визначення поняття “вид діяльності” й критерії віднесення до нього. Також недостатня увага приділена калькулюванню собівартості, не надано визначення об'єкта калькулювання, не зазначено варіантність взаємозв'язку процедур обліку і калькулювання. Розкриваючи склад собівартості реалізованої продукції однією зі складових виділено понаднормативні витрати але, що під цим розуміється не вказано [2]. Таким чином є необхідність доопрацювання стандартів, що потребує попереднього наукового обґрунтування. Крім того важливим напрямом удосконалення обліку є розробка методичних рекомендацій у відповідності з галузевою специфікою, що має безпосереднє відношення до галузевих аспектів. Деякі науковці вирішення цієї проблеми пов'язують із розробкою рекомендацій щодо застосування

стандартів [8]. Ми погоджуємось з тими фахівцями, які критично ставляться до змісту Стандартів і насамперед до термінології, яка в них застосовується.

Організація обліку витрат безпосередньо зумовлена галузевою специфікою. Її основою на підприємстві є послідовність операцій, їх групування в центри витрат та документальне оформлення цих операцій.

Залізобетон – конструктивне з'єднання бетону та арматури. Виробництво залізобетону включає в себе три організаційно відокремленні процеси:

1. виготовлення бетону,
2. виготовлення арматури,
3. формовка виробів.

Виготовлення бетону – це змішування певних компонентів (цемент, пісок, гравій, добавки для регулювання процесу твердіння, щільності, пластичності бетону тощо) з водою та наступна механічна обробка суміші, що отримана. Якість та марка бетону залежить від марки цементу та пропорцій матеріалів, що використовуються. Отримання якісної бетонної суміші у зимовий період гарантується підігрівом заповнювачів за допомогою пару, гарячого повітря, димових газів [6]. Це потребує організації спеціального складування, транспортування, попередньої обробки оприбуткованих матеріалів, виробництво пару, підігріву повітря, тобто певної структури підсобних виробництв. Ці обставини зумовлюють необхідність обліку діяльності допоміжних виробництв, цим же визначається і структура матеріальних витрат.

Технологія виробництва арматури передбачає волочіння, силову калібровку, електротермічну обробку метала та в подальшому з'єднання металевих стержнів (зварювального або в'язаного). Виробництво збірного залізобетону включає технологічні операції, відображені на рисунку 3.

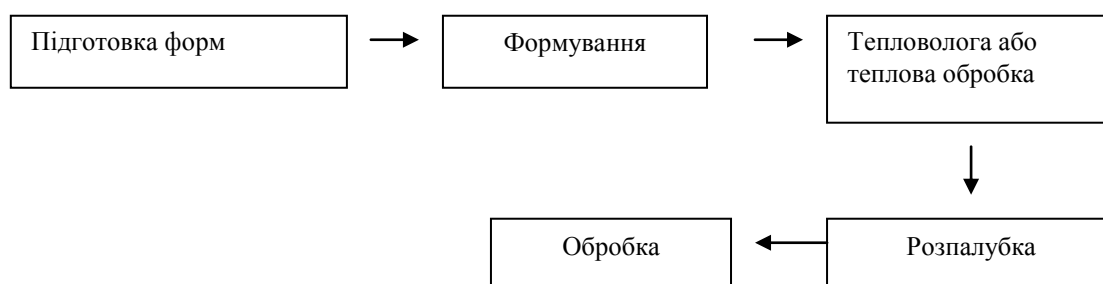


Рисунок 3 - Стадії технологічного процесу виготовлення залізобетонних виробів

Спосіб виготовлення виробів із залізобетону залежить від галузі промисловості, в якій вони використовуються, призначення будівель, які виготовляються, характеру армування, форм та габаритів конструкцій і деталей. Відрізняють три способи виготовлення виробів із залізобетону: конвеєрний, агрегатно-поточний, стендовий.

При використанні конвеєрного способу вироби виготовляються у формах чи піддонах, які переміщуються поточними лініями. Лінії складаються з формувального конвеєра та камер теплової обробки. Використовується цей спосіб при масовому виготовленні однотипних залізобетонних виробів.

Агрегатно-поточним способом виготовляються прості вироби або продукція широкої номенклатури на безперервній поточній лінії з декількома постами та камерами циклічної дії.

Стендовий спосіб виробництва – це підготовка, формовка та теплова обробка виробів на стаціонарних постах. Використовується він при формовці нестандартної, великогабаритної продукції та при виготовленні її у невеликих кількостях [6]. Відповідно до особливостей організації виробництва має бути побудовано робочий

план рахунків у частині затрат діяльності. Саме організація процесу впливає на формування центрів затрат та зумовлює її нормування.

У виробництві залізобетонних виробів та конструкцій важливими є фізичні властивості продукції, що виготовляється, які будуть гарантувати безаварійну експлуатацію у складі побудованих об'єктів. Саме це зумовлює необхідність поточного та кінцевого контролю, встановлення винуватців при списанні браку і розробки відповідної системи документування, обов'язкового проведення випробувань, що потребує відпрацювання методики обліку витрат та результатів випробувань, а також нормування браку. Дослідження підгалузі свідчать про необхідність посилення контролю за якістю. Проте в бухгалтерському обліку не достатньо інформації щодо здійснення аналізу та відсутня відпрацьована модель галузевого аналізу.

Виробництво збірного залізобетону як і будь – яка інша підгалузь має свої особливості, які стосуються формування обліку собівартості та її калькулювання. Практика ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, які досліджувались, свідчить про наявність тенденцій на максимальне спрощення обліку і задоволення запитів податкового обліку, що негативно впливає на ефективність обліку.

Традиційно методологією обліку витрат на виробництво збірного залізобетону передбачено використання попередільного методу з безнапівфабрикатним варіантом узагальнення витрат. Використання попередільного методу обґрунтовано технологічним розподілом виробництва на два основних переділи: виробництво бетону, арматури та формовка виробів. Анкетування, що були проведені на підприємствах визначили, що для формування собівартості застосовується простий метод. Але його використання не дає можливості без додаткових розрахунків визначати вартість бетону, який також виступає як готовий виріб, та реалізується.

Цегла силікатна - це штучний невипалений стіновий будівельний матеріал, який виготовляється методом пресування зволоженої суміші з піску та інших дрібних заповнювачів, вапна та різних в'язких матеріалів, що затверджуються під тиском пару в автоклаві. Технологія виробництва та якість силікатної цегли залежать від фізичних та хімічних властивостей сировини. Основними сировинними матеріалами при виготовленні цегли силікатної є кварцовий пісок, вапно, кремнеземисті добавки та вода. На Світловодському заводі силікатних виробів цеглу виготовляють силосним способом, який включає операції відображені на рисунку 4.

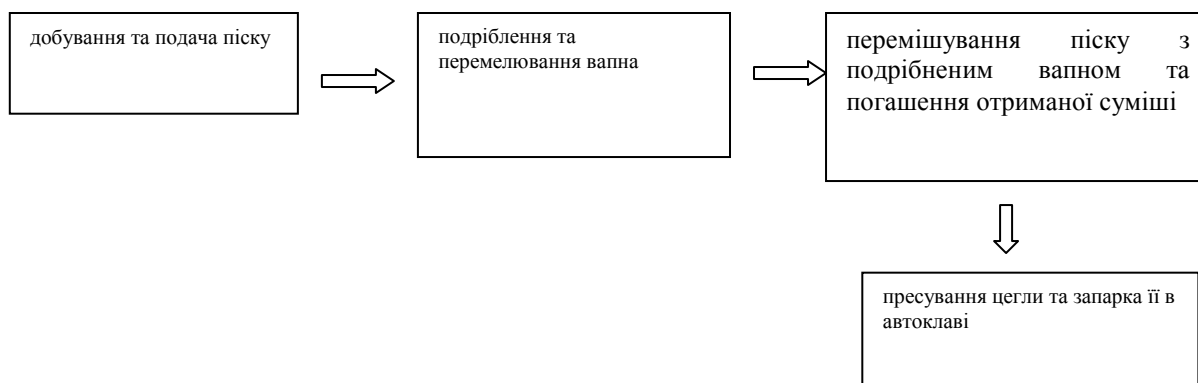


Рисунок 4 - Виготовлення цегли силікатної силосним способом

Перераховані етапи за технологічним процесом не передбачають поділ його на переділи, тому методологія обліку витрат на виробництві силікатної цегли обумовлює використання на цих підприємствах простого методу обліку витрат. Характерними особливостями цієї підгалузі, що впливають на побудову обліку затрат, є відсутність залишків готової продукції, незавершеного виробництва та практично відсутнє

складування, що в деяких випадках може виправдати практику віднесення всіх загальновиробничих витрат до змінних. Відсутність складування, а відповідно і залишків готової продукції пояснюється використанням у технологічному процесі “кругових” вагонеток, які для того щоб повернутись у виробничий процес, повинні бути розвантажені.

Дослідження особливостей організації обліку витрат було проведено за допомогою анкетування. Останнє дає підстави стверджувати, що у більшості підприємств спостерігаються спрощені підходи до організації обліку витрат і відповідно всі загальновиробничі витрати відносять до змінних, і не розподіляються взагалі (це твердження відноситься до підприємств, які досліджувались). Фахівці обліково-економічних служб обґрунтовують такі рішення неможливістю, на їх думку, відокремлення в загальновиробничих затратах, затрат, які є постійними чи змінними (що на наш погляд є небезспірним).

Таким чином, для таких підприємств є необхідним по-перше визначитись, які витрати підлягають розподілу, по-друге обґрунтувати вибір методу встановлення їх постійної та змінної частини і по-третє обґрунтувати методику їх розподілу.

На нашу думку, вирішення даних питань має ґрунтуватись на даних аналізу, а саме, підприємствам з явно визначеною сезонністю виробництва які мають відокремлені види виробництва, є доцільним ведення рахунку “Загальновиробничі витрати” з установленням постійної їх частини розрахунковими методами. Крім того, проблемним питанням організації обліку, яке безпосередньо пов'язане з відсутністю в Україні єдиної концепції управлінського обліку та його місця в обліковій системі, є поділ та кооперація праці обліково-економічного персоналу. В цьому зв'язку, на нашу думку, досить цікавим є визначення В.Ф. Палія щодо сутності управлінського обліку як внутрішньо фірмового оперативного управління фінансово-господарською діяльністю, що спрямована на задоволення інформаційних потреб менеджерів фірми не обов'язково найвищого рівня але і середнього, які вирішують проблеми на великому підприємстві [9]. В цьому зв'язку, на нашу думку достатньо суттєвим є визнаний акцент на розмір підприємства.

Ефективність діяльності виробничого підприємства певною мірою зумовлена якістю інформації (як вхідної так і вихідної), що є в розпорядженні управлінців різного рівня. У практичній площині проблема полягає не втім яку діяльність економічного персоналу вважати або не вважати обліком у традиційному вигляді. Проблема полягає у визначенні конкретних виконавців цієї діяльності та місця облікового апарату. Аналіз обсягів виробництва та структури бухгалтерської та планово-економічної служб підприємств, що досліджувались дає можливість зробити висновок про недоцільність формування окремої управлінської бухгалтерії а також про можливість створення єдиної обліково-економічної служби.

Список літератури

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 11 травня 2000 року № 1707 – III, від 8 червня 2000 року № 1807 – III, від 22 червня 2000 року № 1829 – III)
2. П(С)БО 16 “Витрати”, затверджене наказом Мініфіну України від 31.12.99 р. № 318
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Мініфіну України від 30.11.99 № 291. Зареєстровано у Міністерстві Юстиції України 21.12.99 за № 892/4185
4. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. Зареєстровано у Міністерстві Юстиції України 21.12.99 за № 893/4186

5. А.П.Голіков, Я.Б. Олійник, А.В. Степаненко “Вступ до економічної і соціальної географії Підручник – К.: Либідь, 1996.- 320 с.
6. Калькуляция себестоимости продукции в промышленности: Учебное пособие /В.А. Белобородова, А.П. Чечета, В.Т. Слабинский и др. – 2 –е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 279 с.
7. Кузьмінський А.М. та інші “Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Підручник / А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, В.П. Завгородній; за ред. А.М. Кузьмінського. – К.: Вища школа, 1993.- 222 с.
8. В. Копилов, Л.Ловінська “Концептуальные основы методического обеспечения бухгалтерского учёта субъектов хозяйственной деятельности в Украине»
9. В.Ф. Палий «Развитие методологии управленческого учета» Бухгалтерский учет №12 2004 стр 52
10. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні: Нормативи. Коментарі. – К.: Поліграфкнига, 1994. – 348 с.
11. Сопко В.В. и др. «Организация контроля и учёта в объединениях /В. В. Сопко, Н.В. Кужельный, Е. М. Шпырко. – К.: Техника, 1984.- 199 с.
12. Ю. Хоптинський «Організаційні аспекти бухгалтерського обліку» ж-л «б/о та аудит» №4 2003

Учет отраслевого аспекта есть важным условием рациональной организации учета затрат на предприятии. Возрастание влияния налогового учета, отсутствие адресных отраслевых документов и творческого подхода учетных работников привело к упрощению организации учета.

Consideration of industry aspect important condition of rational organization of consideration of expenditures on enterprise. The growth of influencing the fiscal accounting, absence of address industry documents and creative approach of registration workers, resulted in simplification of consideration organization.

Організація бюджетного контролю

В дослідженні сформульовано основні проблеми організації системи бюджетного контролю і запропоновано альтернативні підходи до їх вирішення. Доведена необхідність при аналізі виконання бюджетів коригування планових показників на дію об'єктивних чинників.

бюджетування, контроль, управління, центри відповідальності, центри складання бюджетів, аналіз відхилень

Постановка проблеми. Сьогодні керівників вітчизняних підприємств важко здивувати термінами «управлінський облік», «бюджетування», «фінансовий менеджмент»... Ніхто вже не заперечує необхідності планування і того, що навіть якийсь загальний план кращий, ніж взагалі його відсутність. Незважаючи на це, не на багатьох підприємствах нашої держави впроваджена система бюджетування, яка дійсно виконує покладені на неї функції, хоча всі розуміють важливість і необхідність подібної системи. Важливою, на думку автора, є проблема організації ефективного контролю в системі бюджетування тобто організація контролю виконання бюджетів з метою прийняття оперативних управлінських рішень, що перетворює її в ефективний інструмент управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою проблем бюджетування займається достатньо велика кількість вітчизняних науковців: Л.О. Сухаріва, Л.В. Нападовська, С.Ф. Голов, С.Н. Петренко, О.В. Карпенко, І.А. Білоусової, М.С. Пушкар та інші. Крім того існує достатньо велика кількість перекладених праць зарубіжних авторів. Але недостатньо розкритою залишається проблема організації зворотного зв'язку тобто контролю в системі бюджетування.

Постановка завдань. Зауважимо, що навіть виважений і обґрунтований план не буде ефективним інструментом управління підприємством без налагодженої системи зворотного зв'язку, тобто при відсутності ефективної системи контролю за виконанням планів. Метою цього дослідження є аналіз підходів до організації бюджетного контролю на підприємстві, виділення основних проблем і розробка альтернативних варіантів їх вирішення.

Основний матеріал дослідження. В загальному розумінні термін "контроль" означає систематичне спостереження за підконтрольним об'єктом з метою виявлення відхилень в його діяльності від встановлених норм і, в разі необхідності, здійснення цілеспрямованого впливу на підконтрольний об'єкт.

Зобразивши в спрощеному вигляді систему зв'язків між бюджетами підприємства (рис. 1), можна зробити висновок, що невиконання одного з бюджетів впливає на показники прогнозного балансу, звіту про прибутки і збитки і бюджету грошових коштів, тобто автоматично будуть змінюватися планові показники діяльності підприємства, що викликає необхідність втручання керівництва підприємства, якщо воно дійсно вважає за необхідне використовувати систему бюджетування як ефективний інструмент менеджменту і важливий елемент обліково-аналітичної системи підприємства.

Так, невиконання бюджету виробничих запасів може призвести до простоїв у виробництві продукції або надлишкового накопичення запасів на складах, вплинути на платіжний баланс, тощо.

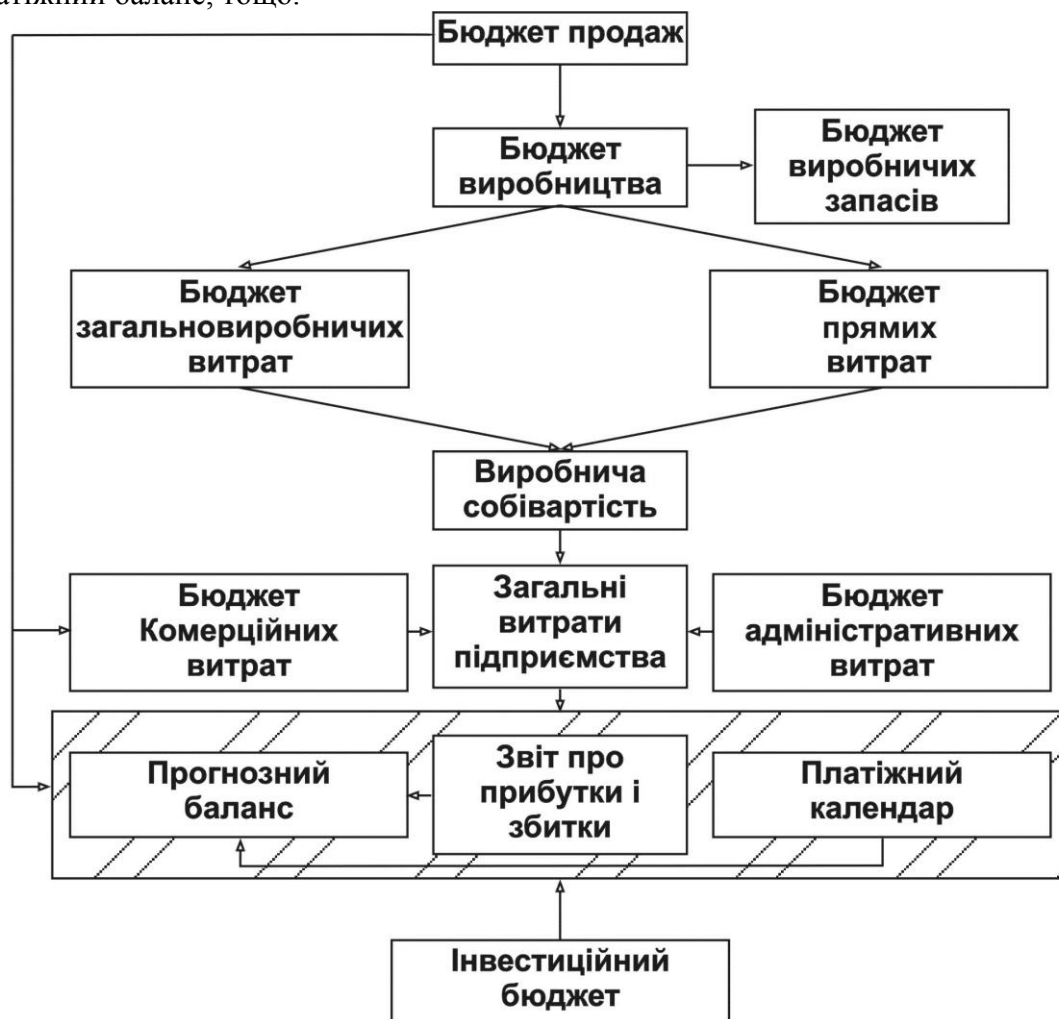


Рисунок 1- Взаємозв'язок бюджетів на підприємстві

Виходячи із сутності поняття контролю виділимо основні аспекти системи контролю в системі бюджетування:

- періодична перевірка стану виконання бюджетів шляхом аналізу відхилень;
- здійснення цілеспрямованого впливу на учасників процесу стосовно бюджетної дисципліни і за результатами аналізу відхилень.

Отже, основними проблемами організації контролю в системі бюджетування є наступні:

- розробка регламентів бюджетування (тобто розробка системи норм, в межах яких має діяти система бюджетування);
- контроль виконання бюджетів (тобто аналіз відхилень, ухвалення відповідних рішень).

Регламенти - це внутрішні документи, що регулюють відповідальність співробітників, а також порядок підготовки і використання бюджетів.

Регламенти бюджетування з метою здійснення контролю мають містити наступні елементи:

1. регламентація створення і діяльності бюджетної комісії.
2. встановлення термінів і порядку подання бюджетів структурних підрозділів.

3. класифікатор бюджетів.
4. бюджетний період з розбивкою на контрольні періоди.
5. структуризація підприємства (поділ на центри відповідальності і центри складання бюджетів).

Бюджетна комісія має формуватися з компетентних спеціалістів. Основними функціями бюджетної комісії є:

- узгодження політики бюджетування;
- координація бюджету;
- зміни і доповнення до бюджету;
- затвердження бюджету після внесення змін, якщо необхідно;
- вивчення порівнянь кошторисних і фактичних результатів і здійснення коригуючих дій, якщо такі необхідні.

Відповідальний за виконання кошторису є секретарем комісії і відповідає за дотримання часового розкладу і надання необхідної допомоги функціональним керівникам в складанні кошторисів і аналізі результатів.

Встановлення обґрунтованих термінів і порядку подання бюджетів структурних підрозділів є важливим елементом попереднього контролю в системі бюджетування, ефективна організація якого дає можливість скоротити час і сили при підготовці загальних бюджетів підприємства.

Класифікатор бюджетів - це перелік всіх бюджетних форм, що використовуються на підприємстві й зв'язків між ними.

Визначення бюджетного й контрольних періодів залежить від особливостей господарської діяльності підприємства, виробничого циклу, інтенсивності діяльності.

Важливим моментом є виділення на підприємстві центрів складання бюджетів. На сучасному етапі розвитку менеджменту вже немає необхідності доводити важливість ведення обліку й контролю за центрами відповідальності. Виділення центрів відповідальності означає поділ підприємства на структурні підрозділи, в рамках яких можна виділити особу, відповідальну за діяльність даного структурного підрозділу. При цьому важливо визначити ступінь впливу кожного конкретного центру відповідальності на фінансовий результат діяльності підприємства, тобто на формування прибутку (у залежності від функціонального призначення більшість авторів виділяють центри витрат, центри доходів, центри прибутків і центри інвестицій).

Але складати на виробничому підприємстві бюджет на кожен центр відповідальності – недоречно. На думку автора, бюджети мають складатися за економічно однорідними центрами відповідальності, так бюджет адміністративних витрат має бути єдиним документом всередині якого витрати згруповані за центрами відповідальності: планово-економічний відділ, бухгалтерія...

Звичайно ж, важливим елементом системи бюджетування, що дає можливість здійснення контролю за господарською діяльністю підприємства і оперативного управління ним, є аналіз відхилень від бюджетних показників. Причинами виникнення відхилень від запланованих показників діяльності можуть бути:

1. необґрунтованість мети.
2. зовнішні чинники.
3. внутрішні чинники.

Інакше, відхилення можуть виникати під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів або з об'єктивних і суб'єктивних причин, розуміння чого є дуже важливим при ухваленні управлінських рішень на основі аналізу відхилень. Алгоритм реагування на відхилення показано на рис. 2.

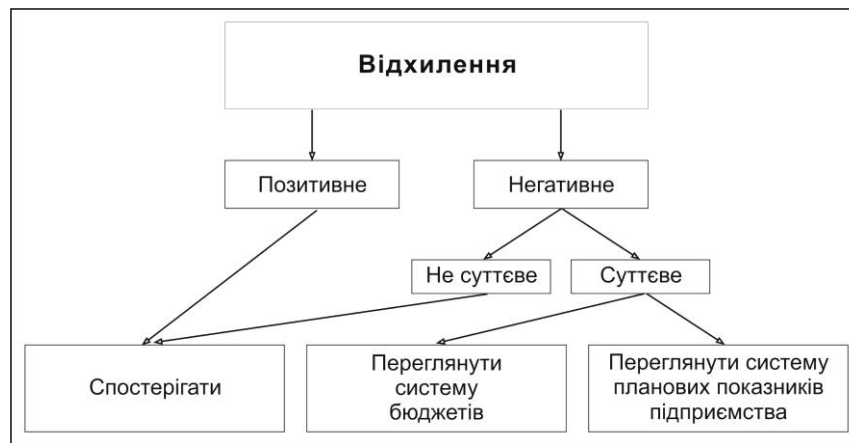


Рисунок 2 - Алгоритм реагування на відхилення

Обираючи один з варіантів реагування на відхилення в бюджетних показниках, обов'язковим є визначення характеру фактора, що спричинив дане відхилення, і якщо це зовнішній або внутрішній чинник, контроль якого не можливий з боку підприємства, планові показники мають бути скорегованими на нього з метою об'єктивного аналізу відхилень.

Так, негативне відхилення в бюджеті прямих витрат може бути викликаним не безгосподарністю, а об'єктивним збільшенням прямих витрат викликаним збільшенням обсягів діяльності під впливом зростання попиту на продукцію. Такий аналіз відхилень не має сенсу. Отже, при аналізі відхилень фактичні дані необхідно порівнювати з плановими, скоригованими на дію об'єктивних факторів, при цьому вся система бюджетів має бути переглянута.

Коригуючи планові значення витрат на зміну обсягів діяльності, необхідно пам'ятати про те, що «право» змінюватися мають лише змінні витрати (прямі матеріальні витрати, прямі трудовитрати...). Тож, ще на стадії планування, витрати мають бути згруповані за ознакою реагування на обсяг діяльності на змінні і постійні статті. Виходячи з того, що це перспективний аналіз витрат, вважаємо за необхідне використання методу технологічного аналізу для умовного поділу витрат на змінні і постійні.

Враховуючи вищезазначене, для здійснення контролю за відхиленнями, звітна форма має містити наступні показники:

- коефіцієнт зміни обсягів діяльності підприємства;
- відхилення по сумі і в % фактичних показників від скоригованих.

Щодо змісту, структури і кількості бюджетних форм взагалі, існує теж досить широка низка проблем, що не є темою даного дослідження. Основними з них, на думку автора, є:

- проблеми взаємозв'язків між формами бюджетів;
- проблеми інформаційного наповнення бюджетних форм в різних галузях підприємницької діяльності в розрізі проблеми надання максимальної кількості управлінської інформації і недопущення інформаційного перевантаження;
- проблеми врахування психологічних особливостей сприйняття людини при розробці звітних форм.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Все вищезазначене дає можливість сформулювати наступні висновки:

1) основними аспектами системи контролю в системі бюджетування є:

- періодична перевірка стану виконання бюджетів шляхом аналізу відхилень;

- здійснення цілеспрямованого впливу на учасників процесу стосовно бюджетної дисципліни і за результатами аналізу відхилень.

2) основними проблемами організації контролю в системі бюджетування є:

- розробка регламентів бюджетування (тобто розробка системи норм і нормативів, в межах яких має діяти система бюджетування);

- здійснення контролю виконання бюджетів (тобто аналіз відхилень, ухвалення відповідних рішень).

3) необхідно розрізняти поняття "центр відповідальності" і "центр складання бюджетів". Для підвищення економічності процесу, планування має здійснюватися за функціонально однорідними центрами відповідальності.

4) при перевірці виконання бюджетів і аналізі відхилень необхідно визначити належність факторів, що спричинили відхилення, до об'єктивних, тобто неминучих, чи суб'єктивних.

5) в дослідженні доведена необхідність коригування планових показників на дію об'єктивних факторів при аналізі виконання бюджетів.

На думку автора, в сучасних дослідженнях щодо бюджетування недостатньо уваги приділено врахуванню психофізичних особливостей людини при організації системи бюджетного контролю. Тож наступні дослідження в цьому напрямі можуть стосуватися проблем визначення і обґрунтування термінів підготовки, подання і контролю бюджетів, обґрунтування змісту і структури звітних форм тощо.

Список літератури

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : Підручник.- К.: Лібра, 2003.- 704 с.
2. Карпов А. Как не наступить на бюджетные грабли // http://www.logistics.ru/9/11/i20_1332.htm
3. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
4. Петренко С.Н. Контроллинг: Учеб. пособие.- К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.- 328 с.

В исследовании сформулированы основные проблемы организации системы бюджетного контроля и предложены альтернативные подходы их решения. Доказана необходимость корректирования плановых показателей на действие объективных факторов при анализе исполнения бюджетов.

In research was formulated the basic problems of the organization of system of the budgetary control also are offered alternative approaches of their decision. Necessity of a correcting of planned targets on action of objective factors is proved at the analysis of execution of budgets.

Сучасні моделі банківського нагляду та напрямки їх розвитку

В даній статті розглядаються сучасні моделі банківського нагляду розвинутих країн світу. Проводиться аналіз розвитку банківського нагляду на Україні, його структура і зміни з розвитком банківського бізнесу.

банківська система, банківське регулювання, банківський нагляд, банківські ризики, ризик-менеджмент

Система банківського нагляду функціонує в усіх країнах з ринковою економікою. Нагляд за діяльністю банків здійснюється з метою забезпечення надійності та стійкості окремих банків та передбачає цілісний і безперервний контроль за здійсненням банками своєї діяльності відповідно до діючого законодавства та інструкцій. Необхідність банківського регулювання та нагляду з боку держави визначається суспільною природою банків. Комерційні банки функціонують в основному як недержавні структури, метою яких є отримання прибутку. Одночасно вони виконують спектр суспільно корисних та необхідних функцій (розрахунково-касове обслуговування підприємств та населення, збереження грошових заощаджень суспільства, кредитування та інші), що й робить регулювання їх діяльності та нагляд обґрунтованим та необхідним завданням держави.

До основних завдань банківського регулювання та нагляду можна віднести: забезпечення стабільності та надійності банківської системи; захист інтересів вкладників; створення конкурентного середовища в банківському секторі; забезпечення прозорості діяльності банківського сектора економіки; забезпечення ефективної діяльності банків, підтримка необхідного рівня стандартизації та професіоналізму в банківській сфері; регулярне отримання від банків звітності і проведення інспекційних перевірок у банках; застосування заходів примусового впливу щодо проблемних банків, накладання штрафів; контроль над неплатоспроможними банками, призначення тимчасової адміністрації, припинення їхньої діяльності, реорганізація та ліквідація банків.

Наукове дослідження теоретичних та практичних аспектів діяльності банківського нагляду в Україні почалося з початку 90-х років, з часів створення служби банківського нагляду. Питання державного контролю за банківською діяльністю в межах досліджень функціонування банківської системи вивчалися такими вітчизняними вченими як О. Василюком, В. Вітлінським, А. Гальчинським, А. Даниленком, О. Дзюблюком, О. Зарубою, Т. Ковальчуком, Н. Костіною, І. Лютим, А. Морозом, П. Нікіфоровою, А. Пересадою, О. Пилипченком, В. Міщенко, М. Пуховкіною, М. Савлуком, В. Ющенком та багатьма іншими. Проблема банківського регулювання та контролю в Росії досліджується такими російськими вченими як З. Бор, Є. Жукова, Л. Красавін, В. Колеснікова, О. Лаврушин, Г. Панов, С. Пятенко, В. Усоскін та інших.

Значну увагу даній проблемі приділяли працівники методологічних служб та

служб банківського нагляду Національного банку України, проте вони зосереджувалися в основному на внутрішніх аспектах цього питання, а не на напрямках подальшого розвитку та реформування наглядового механізму. Отже, відзначаючи вагомий внесок даних досліджень, слід зазначити, що деякі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо розкритими, про що свідчать “фінансові кризи” 90-х років та проблеми в діяльності банківських установ на початку XXI сторіччя.

Метою даного дослідження є аналіз систем банківського нагляду в країнах з розвинутою ринковою економікою, вивчення історичних етапів становлення банківського нагляду на Україні та його структури, починаючи з переходу до ринкової економіки, виділення їх позитивних сторін та недоліків, розробка напрямків розвитку наглядового механізму в Україні.

У світовій практиці існують різні моделі здійснення банківського регулювання та нагляду. Дуже важливо, щоб регулятивно-наглядові органи мали всі необхідні повноваження для ефективного виконання поставлених перед ними задач. Крім того, ці повноваження повинні бути передбачені на законодавчому рівні. Найбільшою та однією з самих авторитетних міжнародних організацій банківського нагляду є Базельський комітет банківського регулювання та наглядової практики. До складу цього комітету входять представники 12 розвинутих країн світу: Бельгії, Великобританії, Германії, Італії, Канади, Люксембурга, Нідерландів, США, Франції, Швейцарії, Швеції, Японії.

Організатори Базельського комітету поставили задачу досягти системи загальнонадійного банківського регулювання в світовому масштабі. У відповідності з основними Базельськими принципами важливою специфічною складовою системи банківського регулювання є банківський нагляд. Функцію нагляду за банківською діяльністю можуть виконувати як Центральний банк так і спеціальні установи. Ці установи можуть бути незалежними, підзвітними парламенту країни або створені під егідою міністерства фінансів. Організаційна побудова органів нагляду за діяльністю комерційних банків та їх моделі представлені у таблиці.

Таблиця 1 - Моделі організації банківського нагляду та регулювання в різних країнах

Країна	Орган нагляду за діяльністю банків	Модель, яка застосовується
Австрія	Національний банк Австрії	виїзне інспектування, перевірки зовнішніми аудиторами
Англія	Банк Англії	Базується на матеріалах незалежного аудиту
Німеччина	Управління щодо питань кредитування та Бундесбанк	Базується на матеріалах незалежного аудиту
Іспанія	Банк Іспанії	виїзне інспектування
Італія	Банк Італії	виїзне інспектування
Канада	Міністерство фінансів	виїзне інспектування, перевірки зовнішніми аудиторами
США	Міністерство фінансів, Рада керуючих ФРС, уряди штатів та ін.	виїзне інспектування, безвиїзний контроль
Україна	Національний банк України	виїзне інспектування, безвиїзний контроль
Франція	Банк Франції та Банківська комісія	виїзне інспектування
Росія	Центральний банк РФ	виїзне інспектування, безвиїзний контроль
Японія	Міністерство фінансів і Банк Японії	виїзне інспектування

Таким чином, органи нагляду можуть бути різними за статусом, але серед них

майже всі є державними. Система нагляду у тій чи іншій країні відображає специфічні особливості політичного та соціально-економічного розвитку країни, її традиції тощо.

Банківський нагляд в Італії, Франції, Японії базується в основному на виїзному інспектуванні. Задачі в інспекторів в цих країнах приблизно однакові: оцінка адекватності капіталу, якості активів, якості та ефективності управлінського менеджменту, рівень прибутковості та ліквідності. В Японії наглядові структури (Бюро банків Японії), які включені до складу Міністерства фінансів, здійснюють виїзне інспектування один раз на два роки, при цьому тісно співпрацюючи з Банком Японії. Також міністерство фінансів Японії надає ліцензії банкам на право займатися банківською діяльністю. В Італії нагляд за банківською діяльністю здійснюється Міжміністерським комітетом по кредитам та збереженням на чолі з міністром казначейства та Банком Італії, при цьому виїзне інспектування стабільних банків може проводитись взагалі один раз на шість років. У Франції частота перевірок залежить від розміру і стану банківської установи. Так, невеликі але стабільні банки перевіряються один раз на чотири або п'ять років. Великі банки та банки, які мають нестабільний стан перевіряються один раз на рік. У Франції функціонують три спеціальні структури під егідою Банку Франції і міністерства фінансів та економіки, між якими розподілені регулятивно-наглядові функції: Комітет банківської регламентації, Комітет кредитних установ та Банківська Комісія. Свою увагу французькі наглядовці фокусують, в основному, на питаннях формування резервів та ринкових ризиках.

Банківська система США децентралізована та роздіблена, що зумовлено законодавством. Нагляд в США має ускладнену структуру, пов'язану з складною процедурою отримання дозволу на ведення фінансово-кредитних операцій. Виїзне інспектування проводиться кожні 12-18 місяців. В США наглядові функції виконують декілька офіційних агентств, а саме: Офіс валютного контролю (Office of the Controller of the Currency), Федеральна корпорація страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation), Федеральний резервний банк (the Federal Reserve) та уряд США. Тут можна звернути увагу на те, що прикладом незалежної установи від Центрального банку та уряду є Федеральна корпорація страхування депозитів, яка підзвітна конгресу США. Для проведення банківських операцій в США необхідно отримати ліцензію від уряду відповідного штату (при організації банку штату), чи від Управління контролера грошового потоку (при організації банку державного масштабу). Під час виїзних інспектувань в США інспектори оцінюють банк в різних ризикових сферах його діяльності, на основі чого дають загальну оцінку стану банку. Складові цієї оцінки істотно відрізняються в залежності від типу фінансової установи: банк, банківська холдингова компанія, відділення іноземного банку, депозитний банк. В кожному разі оцінка показує, наскільки необхідним є пильний контроль за даною установою. Щокварталу банки надають розширену звітність, де відображається інформація про структуру і строки погашення активів, про склад пасивів і капіталу, про джерела доходів, про витрати та про умовні зобов'язання, звіти про управління ризиками. Завдяки таким звітам банківський нагляд США має доступ до широкого кола інформації, яка дозволяє проводити безперервний безвиїзний аналіз та моніторинг динаміки фінансового стану банку. Також це дозволяє органам банківського нагляду визначити, які проблеми чекають банк у майбутньому, виявити загальні негативні тенденції банківської системи та уникнути кризових ситуацій. Органи банківського нагляду в США також проводять регулярні зустрічі з управлінням банку з метою обміну думками, досвідом, інформацією про проблеми та шляхи їх подолання.

Для цих вищезазначених чотирьох країн (США, Франція, Японія, Італія) характерним є те, що виїзне інспектування обов'язково проводиться при виявленні значних проблем. Інспектори при цьому вивчають матеріали зовнішнього та

внутрішнього аудиту, банківську документацію, проводять зустрічі з персоналом банку. При оцінці банківських ризиків в цих країнах використовується структурна рейтингова оцінка.

Існує також концепція нагляду, у відповідності з якою наглядові органи в своїй роботі базуються на інформації, отриманій від зовнішніх аудиторів, а виїзне інспектування проводять лише у виняткових обставинах по обмеженому колу питань. При такому нагляді від банків вимагають проведення аудиту два рази на рік. В деяких випадках наглядовці проводять зустрічі з аудиторами та керівництвом банку. Якщо аудитори знаходять серйозні проблеми у банка вони терміново повідомляють про це органи банківського нагляду. Банк має право самостійно визначати аудиторів, але з переліку, який затверджується наглядовими органами. Служба банківського нагляду має право усунути аудитора від роботи або анулювати результати аудиту, якщо він був визнаний як незадовільний.

Представниками такої системи нагляду є Великобританія та Німеччина. У Великобританії інституціональна побудова банківського регулювання та нагляду визначається особливостями історичного економічного розвитку країни, тенденціями і значною мірою характером банківської системи. В цій країні, завдяки відсутності антимонопольного законодавства і жорсткого контролю за злиттям банків був досягнутий високий ступінь банківського капіталу. Концентрація банківської системи зумовила зосередження функцій банківського нагляду в єдиній установі - Банку Англії, який надає ліцензії банкам на здійснення їх діяльності. У Великобританії взагалі відсутні інспектори-наглядовці, які працюють на постійній основі, при цьому Банк Англії обов'язково проводить виїзне інспектування, для того щоб оцінити сфери діяльності банку та проблеми, які в них виникли. В Німеччині органи нагляду проводять виїзне інспектування дуже рідко, спираючись при цьому на матеріалах зовнішніх аудиторів. Ліцензії банкам Німеччини видає Федеральне відомство по контролю над банками. Ще однією особливістю нагляду Англії і Німеччини є те, що вони проводять виїзне інспектування для того, щоб оцінити та затвердити систему внутрішнього контролю цих країн. Основною задачею служби внутрішнього контролю цих країн є розрахунок необхідного рівня капіталу в залежності від ризиків банківської діяльності.

Канада використовує одночасно і виїзне інспектування і детальні перевірки операцій банку зовнішніми аудиторами. Банківський нагляд тут здійснює Бюро нагляду за фінансовими установами. Також банківський нагляд Канади використовує кредитних спеціалістів для перевірки кредитних справ, а також по необхідності використовуються інші спеціалісти в інших областях.

В Росії використовується модель банківського нагляду, заснована на аналізі звітності, яка надається банками, та виїзному інспектуванні. В Росії наглядові функції покладено на службу банківського нагляду при Центральному банку Російської Федерації.

На Україні згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність", а також Законом України "Про Національний банк України" функції банківського регулювання та нагляду здійснює НБУ. З початку 1990-х років розпочався процес становлення банківської системи, при цьому виникла потреба в організації служби банківського нагляду, якої на той час в системі колишнього Державного банку СРСР практично не було. У 1992 році в Центральному банку України було організовано управління банківського нагляду. Модель банківського нагляду яка діє на Україні базується на безвиїзному нагляді та виїзному інспектуванні, яке проводиться один раз на рік.

Слід зауважити, що в перші роки державної незалежності ця сфера діяльності була для України такою ж новою, як і банківська справа. Створення служби

банківського нагляду свідчить про усвідомлення ролі банківського нагляду, спрямованого захищати інтереси вкладників та кредиторів, забезпечувати їхню довіру, але виявилось доволі недієвими з позицій ефективності. На той час служба банківського нагляду не мала структурного розподілу, на неї була покладена робота, починаючи з розробки нормативної бази, закінчуючи ліквідацією комерційних банків. Зрозуміло, що виконувати всі ці завдання ефективно вона була неспроможна. В 1993-1994 роках відбувся розвал численних комерційних банків, створення й функціонування яких мало кримінальний характер, через відсутність контролю при їх реєстрації та ліцензуванні з боку наглядової служби. У 1995 році почалася криза банківської системи України, яка продовжувалася до кінця 1998 року. Половину банків, в зв'язку із втратою капіталу було ліквідовано.

Робота, яка велася службою банківського нагляду ґрунтувалася на застарілих ревізійних підходах, вона була неспроможна швидко реагувати на економічну ситуацію, яка склалася у країні, та швидко оцінювати банківські ризики. Але за цей період НБУ була затверджена низка нормативних документів, які були покликані посилити контроль за діяльністю комерційних банків та підвищити ефективність нагляду за їх діяльністю. Позитивним моментом стало те, що наприкінці 90-х років було проведено реструктуризацію служби банківського нагляду. Система банківського нагляду була скоординована вертикально і зараз функціонує як єдиний механізм у складі центрального апарату та регіональних управлінь НБУ (рис.1).

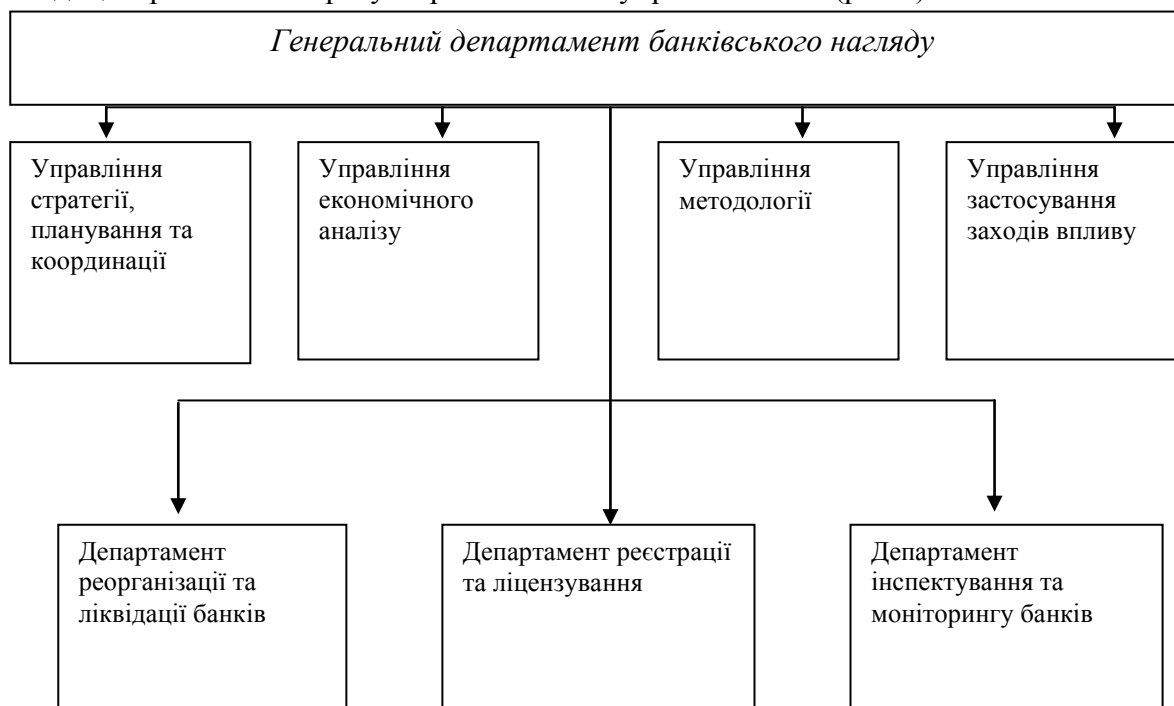


Рисунок 1 - Структура Генерального департаменту банківського нагляду

Пріоритетним напрямком роботи служби банківського нагляду сьогодні є нагляд спрямований на виявлення, оцінку, мінімізацію ризиків та усунення інших явищ, які перешкоджають продуктивній банківській діяльності. Ризики є постійним супутником банківської діяльності. Банківський ризик - це ймовірність втрати фінансових активів або матеріальних втрат зумовлена внутрішніми та зовнішніми факторами, що впливають на роботу банку.

З метою оцінки ризиків Національним банком України було затверджено два документи: Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, затверджених Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 року № 104 та Методичні

вказівки “Організація та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України”, схвалені Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 року № 361. Методичні вказівки визначають, що пріоритетним завданням служби банківського нагляду є орієнтація на оцінку ризиків, притаманних кожному банку, зокрема, та банківській системі в цілому, а також запровадженню коригуючих заходів на основі оцінки.

НБУ виділено такі ризики: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний, стратегічний. Також НБУ відмічає, що кожен банк може додати до цього переліку ті ризики, які не зазначені вище, але супроводжують операції, які виконує даний банк. Служба банківського нагляду і раніше проводила оцінку ризиків, це проводить відділ безвиїзного моніторингу на основі економічних нормативів та системи CAMEL, яка складається з аналізу таких компонентів: капіталу, активів, менеджменту, доходів та ліквідності. Але здійснюючи дану оцінку вони визначають такі ризики, які вже настали, отримуючи лише фотокартку ситуації в банку, а не їх динаміку.

Новизною нового підходу є не оцінка тих ризиків, що вже настали, а оцінка ефективності системи управління ризиками, а також оцінка ризиків на макрорівні. Цей підхід застосовується в багатьох розвинутих країнах світу. Для української банківської системи це ще один суттєвий крок до досягнення основної мети банківського нагляду - захисту інтересів прав вкладників та кредиторів та до виконання принципів Базельського комітету. Але ще не вирішено багато практичних питань застосування даної оцінки у багатьох комерційних банках України, які на мій погляд є дуже важливими.

Так, для ефективного функціонування системи оцінки ризиків службою банківського нагляду необхідно розробляти компоненти оцінки ризиків банку в залежності від його розміру, операцій, наявності мереж відділень чи їх відсутності, структури банківської установи, організації служби внутрішньобанківського аудиту та системи внутрішнього контролю і інших факторів, які безпосередньо впливають на методику оцінки ризику. В багатьох банках України, які є невеликими за розмірами внутрішній контроль, покликаний оцінювати ризики на, які наражається банк можна сказати взагалі відсутній, тому запровадження системи ризик-менеджменту буде доволі ускладненим. Жорстка відповідальність за організацію внутрішнього контролю та ризик-менеджменту повинна бути покладена на керівництво банків.

Ще однією проблемою системи банківського нагляду є недостатнє використання незалежних аудиторів для нагляду за комерційними банками. Необхідно розробити ряд критеріїв для проведення незалежного аудиту комерційних банків, які охоплювали операції з підвищеним ризиком, що не тільки буде спрощувати роботу служби банківського нагляду, а й підвищить якість інспектування банків. Також незалежні аудитори, особливо міжнародні, мають величезний досвід в оцінці ризиків, тестуванні організації систем ризик-менеджменту та внутрішнього контролю в комерційних банках.

У багатьох країнах, що розвиваються, додатково застосовується модель публічної звітності. Застосування цього додаткового механізму стимулювання українських банків до покращення своєї діяльності з метою залучення клієнтів. Це також дозволило б скоротити втрати, які були спричинені тим, що проблемні банки продовжували рекламну компанію і приховували своє дійсне становище, нарощували клієнтську базу, чим збільшили негативний наслідок свого банкрутства.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що банківський нагляд знаходиться в постійному розвитку з розвитком банківського бізнесу та його глобалізацією. З постійним розвитком банківського бізнесу, банківських продуктів повинні змінюватись і методи оцінки ефективності банківської діяльності, методи та принципи регулювання

даної сфери економічної діяльності. Проте, введення нових механізмів повинно відбуватися усвідомлено, без обов'язкового автоматичного відкидання традиційних методів, які довели свою ефективність, та з врахуванням особливостей розвитку банківської системи в цілому та кожного окремого банку.

Список літератури:

1. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків” затверджене Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 року № 104
2. Методичні вказівки “Організація та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України” схвалені Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 року № 361
3. В.І. Грушко , С.М. Лаптев , О.С. Лобань , К.Є. Раєвський Л 72 Банківський нагляд : Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури , 2004. –264с.
4. Банковский контроль и аудит/ Сибирский институт финансов и банковского дела: Учеб. Пособие / Н.В. Фадейкина , Е.К. Болгова , М.Н. Скурихин , А.В. Брыкин ; Под общей редакцией д-ра экон. Наук, проф. Н.В. Фадейкиной .- М.: Финансы и статистика ,2002. 496 с.: ил.
5. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренєва О.Г. Банківський нагляд: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2004. –406 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

В статті розглядаються сучасні моделі банківського надзора розвинутих країн світу. Проводиться аналіз розвитку банківського надзора в Україні, його структура і зміни з розвитком банківського бізнесу.

The modern models of bank supervision of the developed countries of world are examined in this article. The analysis of development of bank supervision is conducted in Ukraine, his structure and changes with development of bank business.

Організація процесу оновлення основних фондів машинобудівного підприємства в сучасних умовах

В статті розглянуті проблеми оновлення основних фондів машинобудівних підприємств, дано визначення відтворення та оновлення основних фондів підприємства, запропоновано загальну організаційну схему оновлення основних фондів промислового підприємства, та на її основі розроблено алгоритм аналізу відповідності технічного стану наявних основних фондів підприємства умовам конкурентного середовища. Підприємствам машинобудівної галузі рекомендовано проводити аналіз відповідності наявних основних фондів на предмет їх оновлення з періодичністю, яка визначається термінами освоєння нових або модернізації існуючих видів продукції підприємства.

основні фонди, відтворення, оновлення основних фондів, знос основних фондів, амортизаційні відрахування

Постановка проблеми. Господарська діяльність промислових підприємств в ринкових умовах ставить задачі як отримання запланованих поточних економічних показників, так і пошуку ефективних шляхів перспективного розвитку власного виробництва. Однією з важливих груп показників, які впливають на прийняття управлінських рішень при вирішенні зазначених задач, є показники стану основних фондів підприємства, включаючи показники динаміки та похідні показники господарської діяльності у попередньому, поточному та перспективному періодах. Похідними показниками є показники фондівіддачі та фондоозброєності. В свою чергу, кількісний вираз цих показників залежить від сукупності технічних, технологічних, організаційних рішень щодо підтримки та розвитку технічної бази підприємства в поєднанні з фінансовим менеджментом цих процесів. Задачею цього дослідження є аналіз організаційної складової комплексної проблеми підтримки та оновлення основних фондів підприємств машинобудівної та металообробної галузі з метою надання практичних рекомендацій щодо вибору напрямків проведення оновлення основних фондів в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Основою досліджень сучасних економічних тенденцій оновлення основних фондів підприємств машинобудівної галузі економіки України та розробки організаційних методик планування та проведення оновлення основних фондів, на нашу думку, є праці радянських вчених 1970-90 рр., зокрема, Палтеровича Д.М., Акбердіна Р.З., Колегаєва Р.Н. та праці послідовників їх економічних шкіл. Праці західних економістів та дослідників цієї тематики, починаючи з робіт К. Маркса, направлені на дослідження тільки процесів накопичення, залучення та кругообігу капіталовкладень в основний капітал підприємств. В той же час організаційно-технічний бік процесів оновлення виробництва через оновлення основних фондів розглядається як стандартна процедура управлінських антикризових рішень в сталих ринкових умовах господарювання. З відомих причин, в тому числі через загальний стан економіки України в трансформаційний період, необхідність пріоритетного розвитку окремих галузей народного господарства на сучасному етапі, соціальну напруженість суспільства, історично складені коопераційні зв'язки між промисловими

підприємствами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках стало неможливим копіювання традиційних підходів ринкової економіки для застосування в нинішніх умовах економіки України, таких як ліквідація мало- і нерентабельних виробництв та підприємств, масове звільнення працюючих, перенос виробництв у країни Південно-Східної Азії та інші регіони з дешевою робочою силою.

В дослідження цієї проблеми вагомий вклад внесли вітчизняні науковці Александрова В.П., Дорофійенко В.В., Загородній А.Г., Свірідова Н.Д., Губарєва І.О., Танасюк І.М. [4, 5, 6, 7, 8] та інші вчені, праці яких стали теоретичною основою даного дослідження.

Виділення невирішених частин проблеми (постановка завдання). Важливим фактором, який визначає технічний рівень виробничої бази підприємств, є коефіцієнт зносу основних фондів. Аналіз даних Держкомстату України за останнє десятиріччя дає підстави зробити висновок про негативну тенденцію збільшення цього коефіцієнту в машинобудівній та металообробній галузі України. Основною причиною такого стану є неспроможність переважної більшості підприємств виділити на цілі оновлення власних основних фондів значну частину прибутку, отриманого від результатів їх господарської діяльності. За останній час дослідження цієї актуальної для промисловості проблеми, що видно з огляду публікацій в реферативних та періодичних виданнях, майже не проводяться. Основна увага дослідників цієї тематики зосереджена на розробці методик пошуку, залучення та комбінування різних інвестиційних джерел. При цьому, підходи щодо використання інвестиційних ресурсів, тобто організація проведення процесів оновлення основних фондів безпосередньо на підприємствах не розглядаються. Сучасний стан економіки держави спонукає до перегляду традиційних підходів щодо проведення оновлення основних фондів на підприємствах та пошуку реально дієвої методології.

Основний матеріал дослідження. Необхідність оновлення діючих основних фондів викликана не тільки прискореною появою на ринку засобів праці з більш досконалими якісними показниками для потреб впровадження нових технологічних процесів, але й іншими досягненнями сучасного етапу науково-технічного прогресу. В умовах ринкової конкуренції для кожного підприємства однією з стратегічних цілей є зменшення собівартості виробленої продукції без зниження норм прибутку. Це можливо за умов збільшення обсягів виробництва інтенсивними напрямками, такими як: зменшення фондомісткості до рівня економічно раціональної відносно існуючих на підприємстві технологій та задіяних в них основних виробничих фондів, прискорення обіговості вкладеного капіталу, в тому числі вкладеного в основні фонди, вдосконалення технологій виробництва для підвищення продуктивності праці.

Під оновленням, яке використовують як синонім терміну “відтворення” відносно основних фондів підприємств, розуміють безперервний процес введення в експлуатацію нових, реконструкцію, технічне переобладнання, модернізацію і ремонт наявних. Аналіз інформаційних джерел з цієї тематики свідчить, що серед сучасних вітчизняних економістів відсутнє єдине тлумачення терміну “оновлення” та його складових. Найбільш повно теоретичний аналіз існуючої термінологічної бази відносно оновлення основних фондів промислових підприємств наведено в роботах науковців Бачевського Б.Є., Свірідової Н.Д., Чернобай О.В. [5]. Не відкидаючи тлумачення цих авторів, пропонуємо в подальшому використовувати такі визначення термінів: відтворення – це процес відшкодування початкової вартості основних фондів через амортизаційні відрахування (для простого відтворення) та за рахунок додаткових коштів (для розширеного відтворення), а оновлення – процес відшкодування споживчої вартості основних фондів шляхом їх заміни, ремонту та модернізації. При цьому у складі витрат на оновлення основних фондів частка амортизаційних відрахувань не є

сталою і коливається в залежності від часток прибутку, позикових та інших джерел фінансування, які залучаються на ці потреби. Останнє твердження справедливе з точки зору теорії економіки підприємств. В реальній сучасній господарській діяльності підприємств амортизаційні нарахування згідно з чинним податковим законодавством розглядаються як елемент витрат виробництва, який не оподатковується податком на прибуток і, одночасно, як елемент обігових коштів. Можна стверджувати, що не існує підприємств, на яких процеси накопичення коштів для цілей оновлення власних основних фондів проводяться через амортизаційний фонд, тобто за рахунок амортизаційних відрахувань. В той же час можна інструментально обчислити частку амортизаційних відрахувань, яка переноситься на чистий прибуток підприємства. На підставі викладеного можна зробити висновок, що реальними практичними джерелами інвестування процесів оновлення основних фондів в сучасних умовах є частка чистого прибутку від усіх видів діяльності підприємства та позикові кошти, до яких за економічним змістом належать і інші джерела, такі як фінансовий лізинг, товарний кредит у вигляді отриманого та частково оплаченого обладнання, цільові інвестиції.

Визначення оновлення основних фондів як їх заміну замість виведених з причин фізичного та морального зносу використовувалось в науці досить тривалий час. Відомий радянський економіст Палтерович Д.М. в своїх дослідженнях довів, що оновлювати фонди можна двома шляхами: або замінюючи старі засоби праці, або додаючи до існуючих старих засобів праці нові. В обох випадках середній вік існуючих основних фондів скорочується, при цьому кількісне збільшення основних фондів шляхом введення нових приводить до оновлення всієї сукупності основних фондів.

Загальна організаційна схема відтворення основних фондів (за рахунок лише амортизаційного фонду) розроблена радянськими економістами Ковальовим А.Ф., Севериним А.М., Рудченком А.Ю. [3]. Нами запропонована організаційна схема процесу оновлення основних фондів промислового підприємства в сучасних умовах господарювання (рис. 1).

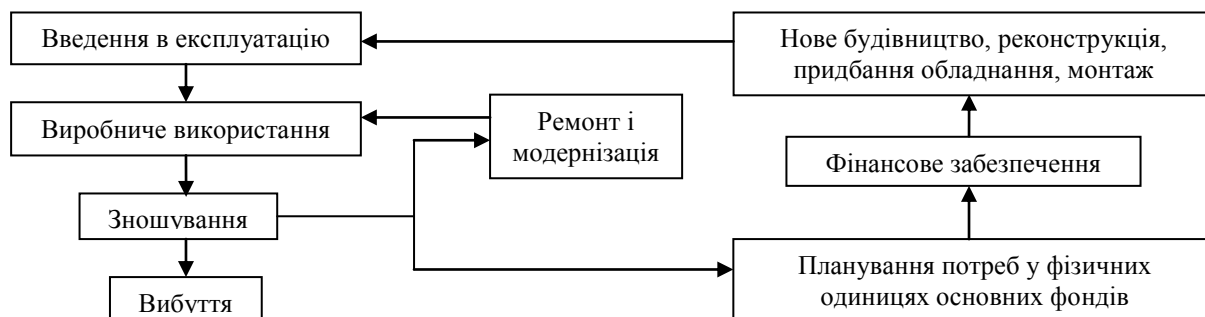


Рисунок 1 - Загальна організаційна схема оновлення основних фондів промислового підприємства

Особливостями запропонованої нами схеми оновлення основних фондів порівняно із викладеними в зазначеній праці результатами попередніми наукових робіт [3] є те, що:

1. Відсутній елемент “створення нових засобів праці”. На підставі досліджень Бачевського Б.Є., Свірідової Н.Д., Чернобай О.В. [5] доводиться, що створення прогресивно нових засобів праці на стадії проектування та модернізації тих засобів праці, що знаходяться на стадії запуску у серійне виробництво, є невід’ємною часткою загального процесу оновлення. Проте, на нашу думку, зазначений елемент не може бути стадією процесу оновлення на конкретному виробництві.

2. Відсутній елемент “втрата споживчої вартості та створення амортизаційного фонду” на підставі вищевикладеного вище в даній статті.

3. Елемент “ремонт і модернізація” знаходиться між елементами “зношування” та “виробниче використання”, оскільки ремонт і модернізація мають метою відшкодування часткового фізичного зносу та морального зносу другого виду згідно з класифікацією видів зносу, яка наведена в навчальному посібнику Загороднього А.Г., Стадницького Ю.І. [4], з подальшим використанням відремонтованих та модернізованих основних фондів у виробничих процесах. У наведеній в [3] схемі цей елемент знаходиться між елементами “виробниче використання” та “введення в експлуатацію” на підставі висновку авторів про факт виводу основних фондів з експлуатації на час ремонту та модернізації з подальшим введенням. Проте, на нашу думку, такий підхід може використовуватись на об’єктах основних фондів добувної, енергетичної, металургійної галузей промисловості та на транспорті і неприйнятний для використання відносно об’єктів основних фондів підприємств машинобудівної та металообробної галузі.

4. Нами введено елемент “вибуття” на підставі досліджень вчених Петровича Й.М. і Атаманчука Р.П. [2], які запропонували для об’єктивності аналізу оновлення на окремому підприємстві чи галузі в цілому співставляти показник або коефіцієнт оновлення основних фондів з показником або коефіцієнтом вибуття цих фондів за цей же період.

Для прийняття рішень про потрібність, темпи, напрямки проведення оновлення основних фондів конкретного підприємства необхідно проводити аналіз відповідності існуючого стану цих фондів вимогам виживання підприємства в ринкових умовах. Для проведення такого аналізу пропонуємо такий алгоритм (рис. 2):

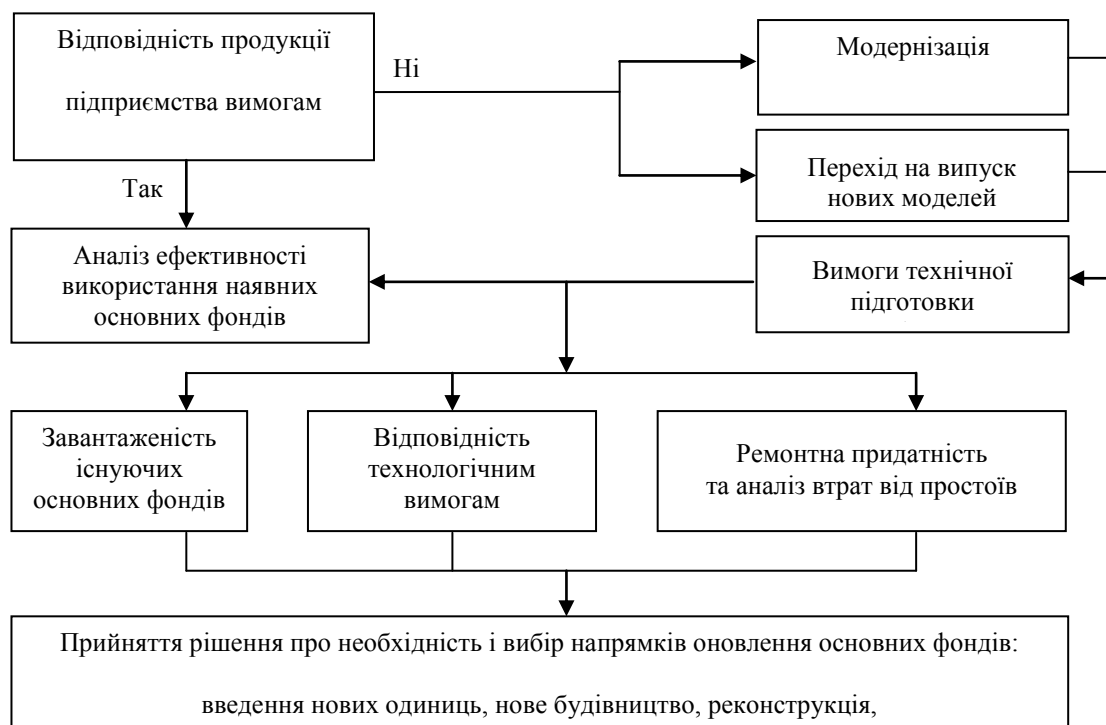


Рисунок 2 - Алгоритм аналізу відповідності стану наявних основних фондів підприємства умовам конкурентного середовища

При аналізі відповідності продукції підприємства вимогам конкурентного середовища для досягнення необхідних фінансових результатів необхідно проаналізувати всі можливі фактори, які впливають на стан та перспективи

конкурентоспроможності продукції. При цьому особливу увагу слід приділити такому чиннику як фаза життєвого циклу продукції.

При аналізі економічної ефективності використання основних фондів підприємств, як наявних, так і в порівнянні показників, пов'язаних із проведенням дій з оновлення, набув поширення метод оцінки ефективності по змінах (збільшенню) продуктивності праці та фондоозброєності, або по змінах фондovіддачі. Якщо за період, що аналізується, зростання продуктивності праці перевищує збільшення фондоозброєності, це вказує на підвищення фондovіддачі та на краще використання основних виробничих фондів.

Економіст Малигін А.А. довів, що навіть за умов планової державної економіки, за умови сталих цін на всі види ресурсів, показників зміни продуктивності праці, фондоозброєності та фондovіддачі недостатньо для розробки і прийняття рішень щодо напрямків поліпшення використання або оновлення основних фондів [1]. Для окремих виробничих підрозділів або підприємства в цілому зміни в показниках продуктивності праці основних робітників також залежать від організації виробництва, кваліфікації робітників, діючої на підприємстві системи стимулювання за дотримання встановлених нормативів використання сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, та інших чинників виробництва. На підставі аналізу показників виробництва А.А. Малигіним була розроблена ідея необхідності використання всієї кількості виробничих показників. Ця ідея не знайшла підтримки в радянській економічній науці і донині не використовується, проте вона стала підґрунтям побудови методики оцінки ефективності використання основних фондів з урахуванням всіх можливих виробничих ресурсів, які впливають на процеси відтворення. Одночасно з аналізом змін показників фондомісткості ним пропонувалось розглядати вплив динаміки показників матеріаломісткості, трудомісткості та питомих капітальних вкладень на зміни обсягів виробленої продукції, які залежать від умов виробництва продукції на конкретному підприємстві та стану відтворення основних фондів.

Вчені-економісти Петрович Й.М. і Атаманчук Р.П. зробили висновок про необхідність всебічного підвищення використання наявних виробничих потужностей, що може дорівнювати їх економії [2]. Ця економія вказує на резерви виробничих потужностей, додаткове використання яких може бути реальним джерелом збільшення обсягів виробництва та підвищення його ефективності. Статистичні данні за 1999-2003 роки про стан завантаженості технологічного обладнання в машинобудівній галузі Хмельницької області свідчать про наявність значних резервів цієї галузі – до 62 % потужностей потребують завантаження або виведення з експлуатації.

На підставі техніко-економічного аналізу ефективності ремонту кожної з існуючих фізичних одиниць основних фондів та порівняльного аналізу питомих витрат на їх ремонт і експлуатацію, включаючи можливість та вартість досягнення необхідних технологічних параметрів обладнання, приймається рішення про доречність подальшого використання чи оновлення основних фондів.

Якщо на підставі комплексного аналізу стану основних фондів на підприємстві приймається рішення про необхідність оновлення певної кількості фізичних одиниць, то в залежності від термінів проведення оновлення та можливостей фінансового забезпечення таких потреб розробляється та реалізовується сітковий графік впровадження технічних заходів з оновлення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, останнім часом в машинобудівній та металообробній галузі України сформувалась негативна тенденція збільшення коефіцієнту зносу основних фондів. Таке становище спричинене неспроможністю переважної більшості вітчизняних підприємств виділити кошти на цілі оновлення власних основних фондів.

Здебільшого підприємства використовують нараховану суму амортизації як елемент обігових коштів. Через різні тлумачення і значні розбіжності у понятійному апараті нами пропонуються визначення відтворення як процесу відшкодування початкової вартості основних фондів через амортизаційні відрахування (для простого відтворення) та за рахунок додаткових коштів (для розширеного відтворення), а також визначення оновлення як процесу відшкодування споживчої вартості основних фондів шляхом їх заміни, ремонту та модернізації. Запропонований нами алгоритм аналізу відповідності стану наявних основних фондів підприємства умовам конкурентного середовища дозволить управлінському персоналу підприємства приймати рішення про напрямки, форми і темпи проведення процесів оновлення основних фондів і допоможе підприємству виживати в умовах ринкової конкуренції. Такий аналіз для підприємства є нагальною необхідністю, рекомендована періодичність його проведення визначається термінами освоєння нових або модернізації існуючих видів продукції. Подальші дослідження в напрямку вдосконалення організації проведення оновлення основних фондів на машинобудівних підприємствах необхідно проводити на підставі інформації зворотнього зв'язку про результати експериментального впровадження викладених підходів на конкретному підприємстві, які реалізовувались впродовж року.

Список літератури

1. Малыгин А.А. Планирование воспроизводства основных фондов. – м.: экономика, 1985. – 248 с.
2. Петрович И.М., атаманчук Р.П. Производственные мощности и экономика предприятия. – м.: экономика, 1990. – 110 с.
3. Ковалев А.Ф., Северин А.М., Рудченко А.Ю. Интенсификация воспроизводства основных фондов. – к.: техника, 1987. – 192 с.
4. Загородній А.Г., стадницький Ю.І. Менеджмент реальних інвестицій: навч. Посіб. – к.: т-во "знання", коо, 2000. – 209 с.
5. Бачевський Б.Є., Свірідова Н.Д., Чернобай О.В. Відновлення основних засобів підприємств в умовах ринкової економіки. монографія / під ред. проф. Гончарова В.Н., проф. Дорофієнко В.В. – Донецьк: Дондау, 2001. – 180 с.
6. Губарева И.О. Управление обновлением активной части основных фондов // Вестник ХГПУ. – 1999. – вып. № 30. – с. 12-15.
7. Танасюк И. М. Особенности разработки стратегического плана обновления основных производственных фондов на промышленном предприятии // перспективные направления развития экологии, экономики, энергетики: сборник научных статей. – Одесса: ОЦНТИ. – 1998. – с. 105-109.
8. Александрова В.П. Пріоритети технологічного розвитку економіки України перехідного періоду // економіка і прогнозування. – 2003. – № 1. – С. 70-85.

В статье рассмотрены проблемы обновления основных фондов машиностроительных предприятий, дано определение воспроизводства и обновления основных фондов предприятия, предложена общая организационная схема обновления основных фондов промышленного предприятия, и на ее основе разработан алгоритм анализа соответствия технического состояния имеющихся основных фондов предприятия условиям конкурентной среды. Предприятиям машиностроительной отрасли рекомендовано проводить анализ соответствия имеющихся основных фондов на предмет их обновления с периодичностью, которая определяется сроками освоения новых или модернизации существующих видов продукции предприятия.

The problems of update of fixed capital of machine-building enterprises are considered in the article, determination of reproduction and update of fixed capital expenditures is given, the general organizational chart of update of fixed capital of industrial enterprise is offered, and on its basis the algorithm of analysis of accordance of the technical state of present fixed capital expenditures is developed to the terms of competition environment. The enterprises of machine-building industry are recommended to conduct the fixed capital their update analysis of accordance of present with periodicity which is determined by the terms of mastering of new or modernization of existent types of products of enterprise.

Використання контролінгу при формуванні цінової стратегії підприємств сільгоспмашинобудування

У статті виконано наукове обґрунтування сутності та принципів контролінгу в галузі маркетингового ціноутворення підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах ринкової економіки. Проведено якісний аналіз теорії ринкового ціноутворення, визначені передумови і особливості вартісних концепцій відповідно до сільгоспмашинобудівної галузі промисловості. Зроблено висновки, що стратегічний підхід до визначення ціни на сільгосптехніку базується на одночасному урахуванні попиту і пропозиції. Доведено необхідність застосування контролінгу на підприємствах сільгоспмашинобудування на основі органічного поєднання загальної і спеціальної теорії ціни в умовах сучасного розвитку АПК.

сільськогосподарське машинобудування, ціновий диспаритет, контролінг, ціна, маркетингове ціноутворення, цінова стратегія і тактика, маркетингове стратегічне планування, ефективність цінової політики

В умовах поглиблення ринкових реформ у вітчизняній економіці характер та результативність маркетингової діяльності підприємств сільгоспмашинобудування при реалізації продукції виробничо-технічного призначення для села в значній мірі залежить від удосконалення діючого механізму ринкового ціноутворення. Це є особливо актуальним на сьогоднішній день, коли внаслідок фінансової нестабільності в країні й утворення значного диспаритету між цінами на сільгосппродукцію та продукцію промисловості, що споживається в аграрному секторі економіки, більшість сільськогосподарських підприємств утратили свою купівельну спроможність. Як наслідок, значно скоротились ринки збуту сільгосптехніки, що вкрай негативно позначилось на ситуації в сільгоспмашинобудівній галузі в цілому [1]. Про це яскраво свідчать статистичні дані виробництва основних видів сільгосптехніки за останні роки (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка виробництва продукції тракторного і сільськогосподарського машинобудування в Україні у 1990-2003 рр. (тис. шт.) [9, с. 119].

Назва продукції	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Трактори	136	106	10,4	4,0	3,6	3,0	4,5
Тракторні плуги	103	89,2	1,7	3,1	3,5	3,3	4,2
Тракторні сівалки	75,2	57,1	1,5	2,0	3,8	4,9	7,4
Рядкові жатки	73,3	58,8	7,0	0,9	1,2	1,2	0,8
Бурякозбиральні машини	5,0	8,6	0,4	0,1	0,2	0,1	0,2
Кормодробарки	27,6	27,7	3,7	1,3	1,4	1,7	4,6
Автонапувалки для великої рогатої худоби	109	83,5	20,3	3,1	3,3	4,3	1,8

Важливим фактором підвищення ефективності стратегічного напрямку цінової політики підприємств сільгоспмашинобудування та зміцнення їхніх позицій на конкурентному ринку є застосування контролінгу як системи інтегрованого інформаційного забезпечення, планування і контролю за цінами [5]. При цьому

ефективність впровадження цінової стратегії в значній мірі залежить від характеру та особливостей проведення контролю цін, а також використання отриманих результатів у процесі коригування стратегічного напрямку при оперативному управлінні цінами згідно тактичного напрямку цінової політики.

Проблемам використання контролінгу в маркетинговому ціноутворенні на підприємствах присвячена значна кількість наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед них слід виділити роботи В.В Вітлінського, В.Л. Корінєва, І.В. Ліпсица, А. Томпсона, Е.А. Уткіна, Н.В. Хохлова, А.Н. Цацуліна, Г.Н. Чубакова та інших. В переважній більшості досліджень пропонуються інструменти планування, обліку і аналізу системи формування цін у процесі виробничо-комерційної діяльності підприємств та розглядаються можливості запобігання негативного впливу факторів маркетингового середовища з огляду на ефективність цього процесу. Проте, в сучасних умовах виникає гостра необхідність у практичних дослідженнях галузевих особливостей формування і розвитку даної проблеми з огляду на необхідність впровадження механізму підтримки й контролю системи ціноутворення на підприємствах. Таким об'єктом аналізу може стати сільськогосподарське машинобудування України, яке відіграє першочергову роль в ефективному функціонуванні всього агропромислового комплексу та забезпеченні населення якісними продуктами харчування.

Метою даної статті є систематизація та узагальнення підходів до визначення економічної сутності контролінгу при формуванні цінової стратегії підприємств сільськогосподарського машинобудування та його проведення в умовах маркетингу.

Методи дослідження: аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення.

В процесі підприємницької діяльності підприємств сільгоспмашинобудування основне завдання контролінгу полягає в досягненні його основної вартісної цілі, що має вираження в оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку [3]. З маркетингових позицій контролінг зорієнтований на планування та контроль витрат при збуті продукції підприємств. У системі ціноутворення контролінг охоплює весь процес від формування ціни на дану продукцію до її використання при реалізації продукції на ринку (рис. 1). При цьому сам процес реалізації продукції супроводжується і завершується також відповідним контролем.

Інтегроване інформаційне забезпечення дозволяє підприємству приймати об'єктивне цінове рішення на основі використання попередньо зібраної інформації та інформації, одержаної в результаті поточного контролю. На основі даної інформації роблять висновки та відпрацьовуються службою контролінгу відповідні рекомендації. Маркетингова служба та керівництво підприємства повинні вирішити, які рекомендації найбільш раціональні, а також яким чином і коли потрібно їх застосовувати.

Контроль за здійсненням стратегічного напрямку цінової політики підприємств сільгоспмашинобудування базується на комплексному, системному, неупередженому та регулярному дослідженні процесу реалізації продукції на ринку за визначеним самими товаровиробниками рівнем ціни на продукцію [4, 6]. При цьому контрольні функції контролінгу виконуються по таких основних напрямках:

- маркетингове середовище підприємства;
- використання стратегічних і тактичних завдань цінової політики;
- маркетингова інформація та процес формування ціни;
- функціональна ефективність та ефективність взаємодії підрозділів служби маркетингу стосовно цінової політики;
- результативність проведення цінової політики на основі аналізу ефективності витрат та прибутковості в процесі реалізації продукції.

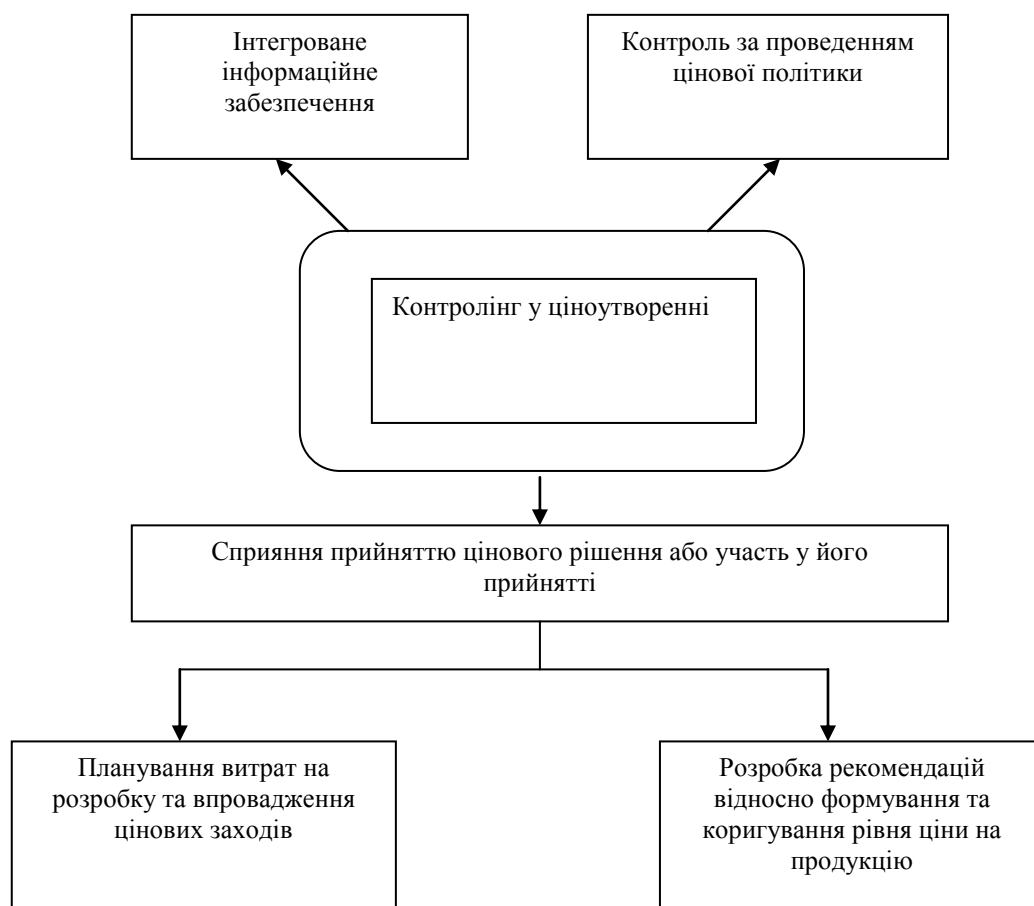


Рисунок 1 – Функції контролінгу в ціновій політиці підприємств сільгоспмашинобудування

В процесі проведення контролю виділяють три основні його види (рис. 2). Мета стратегічного контролю полягає в тому, щоб визначитись відносно застосування підприємством кращих з наявних маркетингових можливостей при реалізації продукції на ринку та ефективності цього процесу. В ході проведення даного контролю періодично аналізується ринкова ситуація та переоцінюється підхід до процесу реалізації продукції з урахуванням рівня ціни на неї.

На основі результатів проведеного контролю проводиться бізнес-планування на рівні підприємства для забезпечення формування та впровадження вибраної цінової стратегії. При цьому розглядаються альтернативні варіанти стратегічних цінових програм, їхні відносні переваги та ключові економічні параметри, а також виробничі можливості підприємства для забезпечення випуску необхідного обсягу продукції з попередньо визначеними споживчими властивостями.

В процесі бізнес-планування досліджуються та враховуються ціноутворюючі чинники, які характеризують проведення цінової стратегії в умовах конкурентного ринку. Проведення такого аналізу забезпечується на основі попереднього збору відповідної інформації. Звичайно, в реальних умовах зібрати всю інформацію, яка необхідна для аналізу діяльності конкурентів, практично неможливо. В зв'язку з цим є доцільним використання схеми дослідження, що запропонована М. Портером [8]. Згідно даної схеми вся інформація зводиться до чотирьох підсистем:

- цілі на перспективу;
- поточні стратегії;
- уявлення конкурента про себе;
- можливості конкурента.

Проведені дослідження показали, що ефективність бізнес-планування при формуванні цінової стратегії підприємства в значній мірі залежить від широти охоплення всіх аспектів його підприємницької діяльності [10]. На нашу думку, воно повинно починатися з корпоративної місії підприємства і закінчуватися конкретним споживачем, пронизуючи всі сторони діяльності як процесу виробництва, так і реалізації продукції.



Рисунок 2 – Основні види контролю, що використовуються в ціновій політиці

Таким чином, наскрізне стратегічне планування в системі ціноутворення представляє собою процес створення і підтримки конкретної відповідності між маркетинговими цілями підприємства та його потенційними можливостями з метою одержання заданого прибутку в процесі реалізації продукції при плановому рівні цін. Даний процес складається із семи взаємозалежних етапів:

- утворення корпоративної місії підприємства;
- обґрунтування мети ціноутворення;
- визначення моделі цінової стратегії підприємства;
- проведення ситуаційного аналізу;
- вибір і розробка цінової стратегії;
- планування заходів щодо реалізації цінової стратегії;
- контроль за цінами та результатами відповідного продажу.

Використання алгоритму наскрізного стратегічного планування з метою визначення планового рівня ціни на продукцію сільгоспмашинобудування дає реальні можливості відбити в ній усі аспекти як процесу виробництва продукції на підприємстві, так і процесу її реалізації в умовах конкурентного ринку. Такий підхід до процесу планування рівня ринкової ціни на продукцію сільгоспмашинобудування є прийнятним для малих і великих підприємств, а також для комерційних і не комерційних організацій. Хоча кожний етап процесу наскрізного стратегічного планування в ціноутворенні для окремих типів підприємств і організацій має свою специфіку, методичний підхід в даному випадку залишається незмінним. Зупинимося більш детально на розгляді вказаного етапу цього процесу.

Значне місце при використанні на підприємстві наскрізного стратегічного планування відводиться ситуаційному аналізу. В процесі його проведення підприємство визначає маркетингові можливості в області реалізації продукції і проблеми, з якими воно може зіткнутися в існуючих умовах та в перспективі. Ситуаційний аналіз повинен дати відповіді на два загальних питання:

- сучасний фінансово-економічний стан підприємства;
- напрямок маркетингової діяльності підприємства з реалізації продукції відповідно до його цінової політики.

З цією метою вивчається маркетингове середовище; досліджуються потенційні можливості підприємства та оцінюється його спроможність щодо їх реалізації; визначаються сильні та слабкі сторони в порівнянні з конкурентами; оцінюється реакція конкурентів на зміну рівня цін. Інколи, незважаючи на всі зусилля підприємства, ситуаційний аналіз показує, що слабкі сторони його маркетингової діяльності в реальних умовах не можливо компенсувати конкретними заходами і воно повинно відповідним чином скоригувати рівень цін або взагалі припинити випуск даної продукції.

При наскрізному стратегічному плануванні в зарубіжній практиці підприємств сільгоспмашинобудування найбільш широко використовуються чотири методичні підходи (рис.3). У рамках розглянутих підходів підприємство може оцінювати і використовувати всі свої можливості, види продукції і напрямки діяльності. В подальшому, на основі цих оцінок, розподіляти свої зусилля і ресурси маркетингу та, відповідно, цінову стратегію.

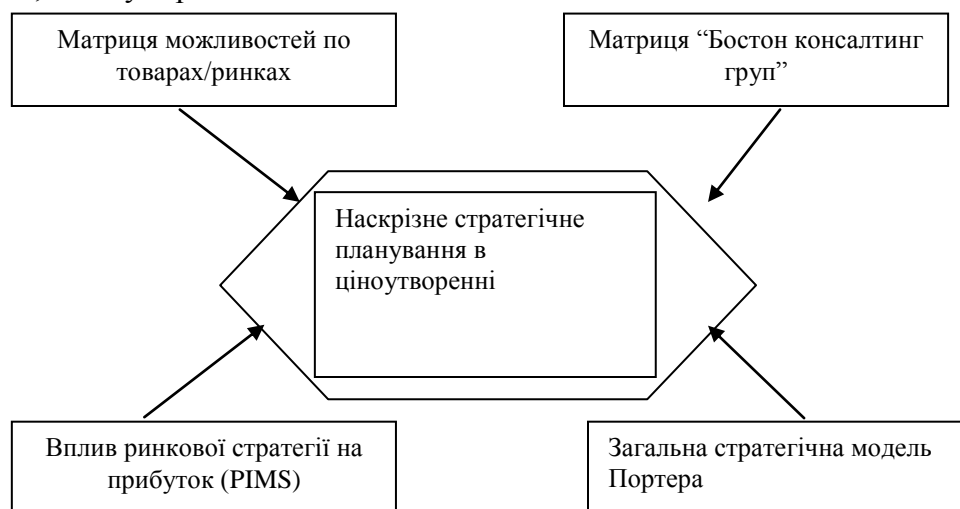


Рисунок 3 – Основні маркетингові методи, які рекомендуються для використання при наскрізному стратегічному плануванні цінової стратегії підприємств сільгоспмашинобудування

Загальною стратегічною рисою кожного з даних підходів є те, що можна:

- виявити і визначити всі потрібні для підприємства товари, види діяльності і споживачів продукції;
- проаналізувати процес розподілу продукції на ринку;
- відстежити дії конкурентів;
- вплинути на поведінку споживачів з метою їх заохочення до придбання продукції підприємства;
- в процесі вибору на основі проведеного аналізу визначитися по конкретній ціновій стратегії;
- оцінити діяльність підприємства щодо поставлених цілей ціноутворення;

- розробити заходи, що дозволяють підвищити ефективність використання запланованих цін.

Звичайно дані підходи мають певні недоліки. Основний з них полягає в складності їх застосування. Крім того, в результаті своєї простоти вони не можуть в повній мірі враховувати найважливіші чинники стратегічного напрямку цінової політики підприємства, оцінювати критерії діяльності в умовах маркетингового середовища, а також потребують підкріплення аргументації прийнятого рішення науковими дослідженнями. У зв'язку з цим матрицю можливостей по товарах/ринках, матрицю "Бостон консалтинг груп", PIMS і загальну стратегічну модель Портера варто розглядати як одну, з огляду на процес наскрізного стратегічного планування в ціноутворенні, а не на весь процес маркетингового планування.

В цілому, наскрізне стратегічне планування рівня ціни на підприємствах сільгоспмашинобудування в умовах їх маркетингової діяльності охоплює весь процес планування виробництва та реалізації продукції. На кожному підприємстві даний процес може мати свою специфіку, але методичний підхід завжди є однаковим. Використання розглянутого підходу в плануванні стратегічного напрямку цінової політики дозволяє передбачати несприятливі обставини і завчасно розробляти відповідні заходи щодо усунення або зниження їхнього негативного впливу в процесі виробництва та реалізації продукції на ринку.

На основі використання наскрізного планування та прогнозно-аналітичних методів при плануванні організації контролю в процесі формування цінової стратегії уточнюється комбінація обсягу реалізації продукції та ціни на неї з урахуванням прогнозного рівня ринкової кон'юнктури. При цьому обов'язково враховується досягнення цільових показників процесу реалізації продукції в плановому періоді. В зв'язку з цим Майкл Портер виділив дві базисні стратегії успіху, якими є стратегія лідерства у витратах і стратегія лідерства в галузі продукту [8].

В цілому, стратегічний контроль являє собою регулярну перевірку відповідності обраних підприємством стратегічних напрямків його цінової політики реально існуючим ринковим можливостям [2]. При цьому використання базисних стратегій успіху зорієнтовано на конкурентне середовище, а також на можливості формування процесів вартості з урахуванням вертикальної інтеграції [2, 7]. Це необхідно враховувати при організації відповідного контролю, що в результаті дозволить з об'єктивних позицій визначитися відносно ринкових шансів і ризиків при реалізації продукції на ринку згідно запланованого рівня ціни.

Важливе значення в процесі планування та організації цінової діяльності підприємств сільгоспмашинобудування має контроль прибутковості. Він дозволяє визначитися відносно економічної доцільності проведення як цінової стратегії, так і цінової політики в цілому. Більш того, результати його проведення дають можливість підприємству розробити найбільш ефективні дії щодо коригування рівня ціни та вжити необхідних заходів по реалізації продукції на ринку.

В процесі контролю прибутковості аналізуються планові та фактичні обсяги реалізації продукції й розмір прибутку з урахуванням особливостей сегментів ринку, що використовуються, каналів товароруху, обсягів замовлень тощо. Виділяють три етапи даного контролю. На першому етапі в результаті контролю виявляються всі витрати, що обумовлені процесом реалізації продукції. Особлива увага приділяється витратам на рекламу, упаковку та доставку продукції до споживача, а також оформленню розрахункових документів. На другому етапі з'ясовуються суми витрат по всіх видах діяльності в процесі збуту продукції через кожний з каналів товароруху. На третьому етапі в результаті співвідношення планових і фактичних витрат готується розрахунок прибутків(збитків) окремо по кожному каналу. Використання результатів

контролю прибутковості допомагає керівництву підприємства прийняти рішення щодо зміни рівня ціни на продукцію, а також розширення, скорочення або ліквідації виробництва.

Важливим моментом контролінгу в ціноутворенні є планування витрат на проведення розглянутих видів контролю та розробку і впровадження відповідних цінових заходів [5]. Мета його полягає в створенні умов для формування оптимального рівня ціни на продукцію або такого, що забезпечує досягнення планового рівня реалізації виробничо-збутової програми. При даному плануванні керуються блоком показників витрат і валового доходу, розрахованих на базі діючої ціни.

В процесі контролю витрат слід мати на увазі, що постійні витрати, які визначаються при формуванні стратегічного напрямку цінової політики, приймають як задані. Такі витрати в оперативному плануванні є тільки предметом контролю. Вони можуть змінюватись лише при визначених змінах процесу реалізації продукції. Оперативне планування витрат, яке зумовлено проведенням контролю при реалізації та розробці відповідних рекомендацій щодо впровадження необхідних цінових заходів з урахуванням особливостей реальної ситуації, проводиться також згідно етапів процесу урахування цінового рішення.

Останнім етапом контролінгу при формуванні цінової стратегії є розробка конкретних рекомендацій (використання знижок або надбавок до ціни, політики кондицій тощо), з урахуванням яких приймається цінове рішення відносно рівня ціни на продукцію підприємств сільгоспмашинобудування в процесі формування цінової стратегії або коригування даного рівня відповідно до реальних умов реалізації продукції на ринку. Визначена таким чином ціна в своїй витратній частині враховує не тільки витрати на виробництво та реалізацію продукції, а й всі витрати, що зумовлені плануванням і проведенням контролю та розробкою відповідних рекомендацій.

На основі викладеного можна зробити висновок, що використання контролінгу при формуванні та реалізації стратегічного напрямку цінової політики підприємств сільгоспмашинобудування дає реальну можливість ще на стадії планування заздалегідь визначити рівень витрат, які пов'язані з ревізією процесу реалізації продукції на ринку, та включити їх до ціни. При цьому враховуються відповідні витрати як на стадії стратегічного, так і оперативного планування рівня ціни. Особливого значення дане положення має в умовах жорсткої конкуренції, що суттєво впливає на динамізм ринкової ситуації та характер реалізації продукції на ринку. Як вже відмічалось, це є досить актуальним в умовах вітчизняної економіки, яка в сучасних умовах характеризується все більш зростаючою конкурентною боротьбою.

Слід також відмітити, що в умовах конкурентного середовища контролінг цінової стратегії підприємств сільгоспмашинобудування повинен проводитися з урахуванням:

- умов формування конкурентної переваги та виявлення головних цілей цінової політики;
- ринків потенційних товарів виробничо-технічного призначення, що відповідають інтересам підприємства;
- вибору стратегічних зон діяльності, які здатні в довгостроковій перспективі забезпечити гнучкість цінової політики з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища (економічних, політичних, правових, соціальних, науково-технічних та екологічних);
- формування товарного асортименту, який в найбільшій мірі задовольняє актуальні потреби потенційних споживачів сільгосптехніки;
- забезпечення систематичного одержання прибутку підприємств в процесі реалізації продукції.

Список літератури

1. Білоусько Я. К. Форми і методи регулювання цін на сільськогосподарську техніку // Економіка України. - 2001.- № 1. – С.67 – 74.
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. - К.: КНЕУ, 1998.-268с.
3. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: Діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа., 1995.- 265с.
4. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепция и методы планирования: Учеб. пособие.– М.: Финпресс, 1998.- 192с.
5. Корінєв В. Л. Цінова політика підприємства та особливості її формування в сучасних умовах // Проблеми економічної теорії і практики на сучасному етапі: Зб. наук. праць. - 1998.- с.49-50.
6. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование.– 2-е изд., доп. и испр. - М.: Издательство «БЕК», 2001.- 576с.
7. Маркетинг/Под ред. проф. Э. А. Уткина.- М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998.- 320с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський.- К.: Основи, 1997.- 390с.
9. Статистичний щорічник України за 2003 рік: Держкомстат України / За ред. О.Г. Осауленка.- К.: Техніка, 2004.- 576с.
10. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М. И. Соколовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.- 576с.

В статье научно обоснованы сущность и принципы контроллинга в области маркетингового ценообразования предприятий сельскохозяйственного машиностроения в условиях рыночной экономики. Проведен качественный анализ теории рыночного ценообразования, определены предпосылки и особенности стоимостных концепций применительно к сельхозмашиностроительной отрасли промышленности. Сделан вывод, что стратегический подход к определению цены на сельхозтехнику базируется на одновременном учете спроса и предложения. Доказана необходимость изучения процесса ценообразования на предприятиях сельхозмашиностроения на основе органического объединения общей и специальной теории цены в условиях современного развития АПК.

The article includes scientific grounds of the essence and principles of controlling in the field of marketing pricing at the enterprises of agricultural machine - building in the conditions of market economy. Qualitative analysis of the theory of market pricing was carried out and precondition and peculiarities of the cost conceptions in the agricultural machine – building were determined. Theoretical fundamentals of price formation must simultaneously take into account both demand and supply. The author draws a conclusion that the theory of price formation at the enterprises of agricultural machine – building has common and special direction in the conditions of development of the modern AIC.

Державне регулювання процесів корпоратизації в Україні

В статті розглянута діюча система державного регулювання процесів корпоратизації в Україні та перспективи її розвитку.

корпоратизація, державне регулювання, ринкова економіка, процеси

Трансформація ринкової економіки України, зумовлює до суттєвих структурних змін у сфері приватизації. Зокрема питання державного регулювання корпоративного сектора економіки. Оскільки приватизаційні процеси кардинально змінюють структуру та відносини власності. Важливими аспектами приватизації є збереження певної частини корпоратизованих підприємств у власності держави, що повністю належать їй, або в структурі власності яких перебуває частка державного майна. Тому за вказаних умов питання регулювання корпоративного сектора економіки України обумовлює актуальність дослідження.

Метою даної публікації є дослідження розвитку державного регулювання процесів корпоратизації в Україні.

Держава здійснює регулювання процесів корпоратизації, а саме впорядкування корпоративного сектора економіки, підвищення дисциплінованості його учасників та динамічного розвитку метою яких є вирішення таких завдань:

розробка механізму вдосконалення організаційної структури управління державними корпоративними правами;

вивчення та налагодження шляхів взаємодії різних структурних та функціональних підрозділів у цій системі;

одержання максимального доходу від продажу великих підприємств, та водночас, залучення до сфери виробництва масштабних інвестицій.

Питання державного регулювання процесів корпоратизації висвітлювались у працях вітчизняних учених-економістів. Зокрема, значну увагу їм приділяли Чечетов М.В., Бондар О.М., Євтушевський В.А., Скупар Г.М, Білик М.Д, Пішпек С.М., Богиня Д.

З часів зародження капіталістичних відносин меркантилісти в державному регулюванні вбачали основу соціальної справедливості і вбачали необхідність втручання держави в економіку країни. Протилежний погляд на цю проблему мають представники класичної економічної теорії, стверджуючи роль держави у забезпеченні економічних свобод та прав суб'єктів підприємницької діяльності, при цьому обмежуючи пряме втручання держави в економіку [2]. Проте, з початком ХХ століття значна частина шкіл економічної теорії вважали за необхідність державного регулювання економічних процесів.

В корпоративному управлінні тісно пов'язані інтереси всіх учасників корпоративних відносин. Кожен з суб'єктів намагається реалізувати власні інтереси, всупереч інтересам інших учасників. Винятком є лише один учасник корпоративних

відносин – це держава, яка не переслідує агресивнішого інтересу, а дбає про суспільний інтерес.

Від політики держави в цій сфері, безпосередньо залежить ефективність функціонування корпоративного сектора в економіці. Тому, стратегія державного регулювання корпоративних відносин, є найвпливовішим зовнішнім чинником розвитку цих відносин, особливо на стадії їх формування в перехідній економіці.

Завдання держави, пов'язані не тільки зі створенням умов для функціонування ринку. Вони передбачають визнання її ролі у дотриманні балансу суспільних інтересів і соціальної стабільності, а також у захисті національних інтересів при проведенні як внутрішньої, так зовнішньої політики. Структурна трансформація національної економіки

В умовах перехідної економіки держава намагається розв'язати основні проблемні питання корпоративної політики поступово, а не паралельно в межах єдиного системно-концептуального підходу. Найчастіше рішення приймаються без урахування наслідків постприватизаційних процесів, функціонуючих моделей корпоративного управління та без забезпечення перспективних умов що забезпечують зростання ефективності корпоративних підприємств.

За вказаних умов в Україні відбувалося не ослаблення ролі держави, а неефективний перерозподіл її управлінських функцій під гаслом процесів корпоратизації та приватизації. Пошук нової моделі, адекватної історичним умовам України, по суті, не починався через відсутність науково обґрунтованої стратегії структурної трансформації. Колишні господарські структури прагнули видозмінювати свою форму, залишаючись носіями ідеології господарської системи.

Участь держави у процесі та розвитку корпоративних відносин загалом розділяють за такими напрямками, а саме, прямі, - коли держава виступає в якості учасника корпоративних відносин і є власником частини корпоративного капіталу корпорації; опосередкований, - коли держава встановлює загальні законодавчі норми та правила, в межах яких і відбувається формування корпоративного сектора в країні [4].

В перехідний період в сфері економічного розвитку об'єктами державного регулювання стає насамперед процеси формування нового співвідношення різних форм власності, планування вартісних пропорцій, суспільно необхідних витрат, процеси перерозподілу національного доходу. Регулювання зазначених процесів сприятиме ефективності загальнонаціональних умов подальшого розвитку, які є невід'ємною частиною об'єкту державного регулювання корпоративної власності.

До початку 90-х років єдиним суб'єктом власності в Україні була держава. Законодавством зазначається, що при реалізації права власності держава невіддільна від державних органів і навпаки, підприємства, завдяки оперативному управлінню державною власністю, беруть участь у правових взаєминах із вищими інстанціями, а отже, самі стають державними господарськими органами. Що стосується мети використання майна, то її визначала держава, тобто держава сама управляла і займалася виробництвом, для чого, власне, і створювала підприємства. Таким чином, можна говорити про об'єднання управління і виробництва в єдине ціле, або монопольне становище державної власності в економіці.

З початком перехідного етапу в Україні, як і в багатьох інших пострадянських країнах, державу проголосили антиподом ринку [1]. Централізоване регулювання традиційно кваліфікувалося як «тотальне втручання», а приватизація державного майна стала головним пріоритетом перетворень на макрорівні. Всупереч теорії і практиці управління, яка існує в країнах із розвинутою економікою (попри власний та іноземний досвід) державну власність визнали «нічийною». Найважливішим показником діяльності інституцій, які здійснювали регулювання та управління відповідним майном,

стали темпи приватизації, що практично унеможливлювали його раціональне використання.

Таким чином, існує цілий комплекс питань, які неможливо вирішити лише ринковими інструментами, і що є потрібним втручання держави, яка має:

- створювати правове поле для вільного розвитку суб'єктів господарювання і контролювати дотримання ними норм законів;
- забезпечувати умови для здорової конкуренції і регулювати ціни на певні види товарів та послуг;
- забезпечувати надходження на ринок необхідного набору товарів та послуг шляхом заповнення економічних ніш у виробництвах, які, з огляду на свою неприбутковість є непривабливими для приватного сектора;
- запроваджувати нормативи та обмеження для суб'єктів підприємницької діяльності з метою охорони довкілля;
- забезпечувати зайнятість населення, справедливий розподіл ресурсів і доходів та інші соціальні гарантії;
- допомагати господарюючим суб'єктам адаптуватися щодо змін ринкової кон'юнктури, створювати сприятливі умови для активізації виробничої діяльності.

Державні інституції сприятимуть наданню повної та надійної інформації як суспільного товару.

Таким чином, за умови регулюючого впливу держави на ринок, позитивні функції держави забезпечать ринку, як системі ефективність існування, а чітко виражена державна політика, спрямована на створення самодостатньої макросистеми, забезпечує якість перетворень. І, всупереч радикальній неоліберальній доктрині з її принципом “що менше держави, то краще”, організація системи державного регулювання і державного підприємництва в країнах світу спростовує догму про неефективність держави у зародку, демонструючи необхідність посилення її ролі та ефективність присутності в економіці сучасного суспільства.

Особливості корпоративного сектора України полягають у тому, що насамперед держава є найвагомішим акціонером, який не тільки володіє значною часткою пакетів акцій товариств, а й виконує такі функції: вироблення державної стратегії щодо формування та регулювання системи корпоративних відносин; створення відповідних державних структур, що безпосередньо відповідають за процес формування та регулювання системи корпоративних відносин; створення системи захисту прав інвесторів та контроль за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів та особами, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів; контроль за достовірністю інформації, яка надається емітентами та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів; заборона та припинення на певний термін професійної діяльності на ринку цінних паперів у разі відсутності спеціального дозволу (ліцензії) на цю діяльність, та притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством.

Ефективність функціонування корпоративного сектора в економіці залежить від політики держави в цій сфері. Тому, державне регулювання процесів корпоратизації є важливим чинником розвитку цих відносин особливо на стадії їх формування в економіці.

Корпоративна участь держави в підприємстві, об'єднуючи державну і приватну власність, дає можливість нівелювати мінуси кожної із них і посилити переваги. Державний капітал, інтегруючись із приватним, набуває значної гнучкості й мобільності. Водночас приватний капітал стає менш ризикованим, стабільнішим та прогнозованим.

Оцінюючи проблеми державного втручання в економіку України, слід брати до уваги проблеми інституціоналізації приватної власності, покладаючи на неї тягар перехідного періоду. Зміна форми власності — це лише початок реформ. Приватна власність забезпечує можливість відносної свободи у прийнятті економічних рішень господарськими суб'єктами, визначає обов'язки та відповідальність, стимулює зниження витрат та раціональніше використання ресурсів. Однак спроба створити його шляхом перерозподілу власності на практиці ще не призвела до бажаного результату, оскільки інститут приватної власності формується еволюційним шляхом через розвиток конкурентного середовища.

Починаючи з 1992-го по вересень 2001 року державну форму власності в Україні змінили 21 672 об'єкти, комунальну — 55 049 [8]. За результатами діяльності першого кварталу 2001 року, збитково працювало 66% реформованих підприємств. Обсяг промислової продукції, вироблену у 2000 році на українських державних підприємствах, становив 23,8%, на підприємствах комунальної власності — 0,5, на приватних підприємствах — 0,3, на підприємствах колективної форми власності (власність господарських товариств, кооперативів тощо) — 75,0, на підприємствах, заснованих на власності міжнародних організацій, — 0,4%. Це свідчить про низький розвиток корпоративної власності, оскільки відсутній досвід такого управління в Україні. Рис. 1 показано зміну форми власності в Україні з 1997 по січень місяць 2004 року.

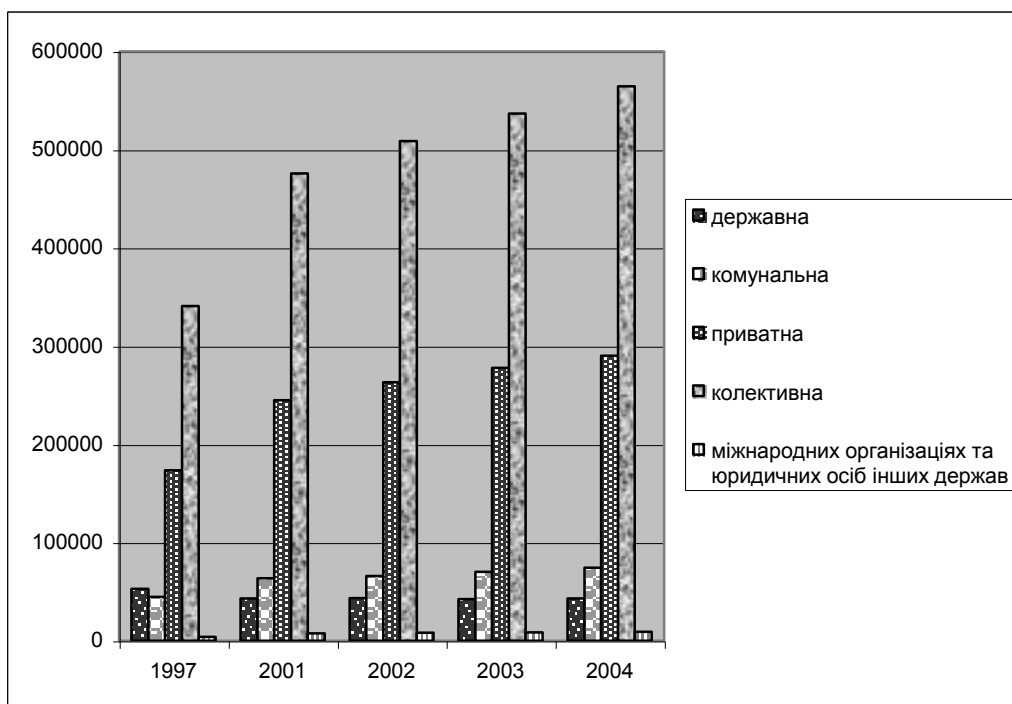


Рисунок 1 - Зміна форми власності в Україні

Нині в Україні налічується близько 4300 державних підприємств. Держава є власником пакетів акцій 2263 суб'єктів господарювання, до яких належать 2036 відкритих акціонерних товариств, 34 державні акціонерні і холдингові компанії та 193 закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю й інші суб'єкти підприємницької діяльності.

Найголовнішими принципами побудови державного регулювання є: відповідальність держави за розвиток галузей інфраструктури; мінімізація втручання держави, однакові умови конкуренції; реформування державного сектора за рахунок не лише приватизації, а й удосконалення управління.

Регулювання корпоративного сектора та контроль за діяльністю учасників здійснює держава, зокрема:

Верховна Рада України, Президент України та Кабінет Міністрів України, держава ухвалює законодавчо-правові акти щодо питання розвитку корпоративного сектору та визначення пріоритетів державної політики, забезпечує загальні основи регулювання корпоративного сектору. Законодавча база має регулювати діяльність суб'єктів ринкових відносин – власників, підприємців і найманих працівників, продавців, покупців і посередників, інвесторів, кредиторів та позичальників. Ця має визначати поведінку не тільки індивідуальних суб'єктів ринку, але й таких важливих інститутів його інфраструктури, як банки, фінансові та страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, товарні та фондові біржі, акціонерні товариства, малі фірми, трасти, холдинги, фінансово-промислові групи. Слід відзначити, в країнах з розвинутою економікою нормативно-правова база, яка регулює діяльність суб'єктів ринку, налічує тисячі нормативних актів. Створення такої бази, чітке визначення прав і обов'язків кожного суб'єкта господарювання є обов'язковими умовами формування цивілізованого ринку. Разом з тим необхідно відмітити, що суттєвим завданням держави у досліджуваній сфері є створення ефективного механізму реалізації нормативних актів, який би спонукав та примушував виконувати закони. Такий механізм має також формувати етику ділових відносин, яка не тільки доповнює, але в деяких випадках і замінює правові акти. Саме в цій сфері пострадянських державах, зокрема в Україні, спостерігається катастрофічне відставання, внаслідок якого здебільшого деякі закони не діють, а законослухняні громадяни складають лише незначну меншість підприємців;

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, яка регулює діяльність учасників фондового ринку, контролює дотримання вимог щодо розкриття інформації та належну поведінку акціонерних товариств, акції яких випускаються для різноманітних інвесторів та вільно обертаються на відкритих ринках;

Основним, нормативним актом, що регламентує аспекти створення та діяльність господарюючих суб'єктів корпоративного сектору - є Закон України “Про господарські товариства” [5]. Здебільшого важливі моменти з діяльності цих товариств, не регламентуються, ні нормами Цивільного кодексу України [9], ні нормами Закону України “Про підприємництво в Україні”[6], а лише в загальних рисах характеризують порядок реорганізації товариства. Це на практиці призводить до чисельних порушень прав учасників корпоративних відносин акціонерного товариства у випадку його поділу, перетворення, злиття, приєднання, виділення.

Деякі аспекти закону України “Про господарські товариства”, потребують удосконалення, зокрема на практиці дозволяє керівництву деяких акціонерних товариств порушувати права інвесторів, хоча це не суперечить чинному законодавству.

Недоліком при застосуванні деяких документів, характерним є змішування та підміна корпоративного законодавства, нормативними актами, що регулюють приватизацію, яка є лише передумовою корпоративних відносин. Тому, це потребує розмежування сфери дії приватизаційного (реприватизаційного) та корпоративного законодавства, що дозволить чітко визначитись стосовно моменту та меж застосування того чи іншого законодавства.

Приватизаційне законодавство має регулювати процес корпоратизації. Проте починаючи з моменту створення акціонерного товариства відносини між ним та суб'єктами корпоративних відносин, а також правовий статус товариства потребують регулювання іншими законами. Тобто, з моменту створення відносини держави та товариства мають регулюватися корпоративним законодавством про акціонерні товариства, як відносини емітента і власника корпоративних прав. А приватизаційне

законодавство регулюватиме відносини між державою (як продавцем пакету) та особами, які згодні придбати у держави ці акції. Такий підхід дозволить уникнути колізій, пов'язаних з невизначеним правовим статусом акціонерних товариств, створених в процесі приватизації.

Більшість країн з перехідною економікою, зокрема і Україні, вкрай потребують розробки та прийняття законодавства, яке забезпечить належний рівень захисту прав акціонерів, і при цьому одночасно не стане на заваді господарської діяльності корпорації. Прийняття удосконаленого корпоративного законодавства, спрямоване на ефективний захист прав акціонерів меншості, дозволить не лише на порядок підняти рівень залучення коштів іноземних інвесторів у корпоративний сектор економіки, а й в цілому, стимулюватиме внутрішні інвестиційні процеси в країні з залученням широких кіл населення.

У сфері управління державними корпоративними правами необхідно створити розгалужену і скоординовану інституційну систему та застосовувати диференційований підхід щодо здійснення державою функцій власника, залежно від статусу державного пакета акцій. Серцевину сектора підприємств зі змішаною формою власності мають становити підприємства, у яких державі належить контрольний пакет. Чисельність підприємств, у яких держава має блокуючий пакет акцій, скоротиться (передусім це стосується харчової та легкої промисловості, а також сільського господарства і машинобудування) за умови успішного формування конкурентного середовища. Також варто передбачити механізми отримання контролю за діяльністю підприємств.

Ключове значення має координація діяльності усіх владних структур держави, спрямована на досягнення єдиних чітко сформульованих цілей.

Необхідність державного регулювання діяльності акціонерних товариств, пов'язана з підтримкою конкурентних основ функціонування і важливістю поєднання громадського і колективно-приватного інтересів на підставі збереження державного пакету в структурі акціонерної власності та підвищення ринкової ефективності його використання.

Піраміда цілей державного регулювання економіки залежить від того, яким шляхом еволюційним чи революційним здійснюються зміни в тій чи іншій країні. У цей історичний момент державний сектор України потребує як нових методів державного регулювання, так і нових підходів щодо оцінки ефективності державного підприємництва як елементу регулювання. Що характеризує діяльність держави з погляду соціально-економічної ефективності функціонування макросистеми в цілому. Важлива роль державного регулювання жодною мірою не зменшує значення ринкової самоорганізації та саморегулювання. Проте повний демонтаж системи державного регулювання економіки і дискредитація інститутів державної влади — не менш небезпечний процес, ніж повне знищення інституту приватної власності за радянських часів

Держава має створити умови для запуску механізму ринкової конкуренції, оскільки лише в цьому випадку ринок виконуватиме свої функції на рівні мікроекономіки, а саме, стимулюватиме виробництво продукції, яке користується попитом. Необхідним є раціональне використання ресурсів шляхом зниження витрат виробництва, впровадження нової техніки і новітніх технологій, і насамкінець — підвищення ефективності суспільного виробництва

Державний сектор економіки має функціонувати на основі ринкової економіки. Необхідно також оптимізувати обсяги та структуру державного сектора економіки, запровадити ефективні принципи управління ним, посилення контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємств з часткою державної власності. Це сприяє до

необхідності вдосконалення механізму державного регулювання важливих процесів корпоратизації.

Держава має брати активнішу участь у вирішенні значної кількості проблемних питань, усуненні негативних явищ і тенденцій в процесі формування, розподілу та обігу корпоративного капіталу. Вирішення вищезазначених питань сприятиме удосконаленню приватизаційних процесів корпоративного сектора економіки України.

Список літератури

1. Ав.зн. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах / Б. Лес сер, І. Бондарчук, З. Борисенко та ін.; За заг.ред. І. Розпутенка та Б. Лес сера. – К.: “Вид-во “К.І.С.””, 2004. – 306 с.
2. Варга В. Роль государства в рыночном хозяйстве // Международная экономика и международные отношения. – 1992. - № 11. – с. 131.
3. Д. Богиня, Г. Волинський. Державне регулювання перехідних процесів //Економіка України. – 1999 - №5 – с. 12-22.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління: Навч.посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
5. Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII.
6. Закон України “Про підприємництво” від 7 лютого 1991 р. № 698-XII.
7. Назарова Г.В, Іванов Ю.Б. Організаційне управління державним корпоративним сектором // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2003 - №2 (60). - с. 97-101.
8. Статистичний щорічник України – К.: “Українська енциклопедія”, 2004 р.
9. Цивільний кодекс України: Офіційний текст / Україна. Закони. – К.: Кондор, 2004. – 402 с.

В статье рассмотрена действующая система государственного регулирования процессов корпоратизации в Украине и перспективы ее развития.

In the article the operating system of government control of processes of korporatizatsii in Ukraine and prospect of its development is considered.

Витрати на маркетинг і збут: проблеми розмежування та обліку

В статті розглянуто сутність понять маркетингу і збуту, розкрито їх взаємозв'язок та відмінності. Також дані рекомендації стосовно уточнення статей витрат на збут та витрат на маркетинг і удосконалення аналітичного обліку цих витрат.

управління, маркетинг, збут, витрати, філософія маркетингу, філософія збуту, організація бухгалтерського обліку, статті аналітичного обліку, реєстри обліку.

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що в бухгалтерському обліку відсутнє чітке розмежування витрат на збут та витрат на маркетинг, що обумовлене невірним розумінням самих цих процесів. Це викликає труднощі та ускладнює організацію обліку витрат на збут та витрат на маркетинг, раціональне вирішення проблеми удосконалення обліку цих витрат та уточнення їх аналітичних статей.

Метою даної статті є аналіз сутності понять „маркетинг” та „збут” і, в залежності від отриманого результату, уточнення статей аналітичного обліку витрат на маркетинг та витрат на збут, а також надання рекомендацій щодо удосконалення організації бухгалтерського обліку цих витрат підприємства.

Проблема обліку витрат підприємства завжди викликала величезну зацікавленість серед науковців в сфері бухгалтерського обліку, зокрема цими питаннями займалися та досліджували витрати підприємства Бородкін А.О., Валуєв Б.І., Сопко В.В., Голов С.Ф. та багато інших. Але слід зазначити, що серед інших витрат саме маркетингові витрати є недостатньо та неповно дослідженими в економічній літературі. Обліком витрат підприємства, а саме маркетингових витрат, поцікавилися фахівці з маркетингу. Так, Окландер М.А. та Семенова К.Д. [1, с.30-33] досліджували проблеми удосконалення бухгалтерської та статистичної звітності, шляхом виділення в ній маркетингових витрат в окрему статтю. Ми з цим повністю згодні, оскільки таке відокремлення дасть змогу кожному підприємству проводити аналіз таких витрат та визначати їх вплив на основні показники діяльності. Але можна доповнити це наступним: для того, щоб виділити у звітності маркетингові витрати, у бухгалтерії потрібно накопичувати інформацію про такі витрати в спеціальних реєстрах обліку. Для цього обліковому персоналу потрібно чітко розмежувати витрати на маркетинг та витрати на збут, але, як показує практика, між ними часто не знаходять різниці.

Також Окландер М.А. та Семенова К.Д. запропонували використання індексного та регресійно-кореляційного методів для визначення та аналізу впливу маркетингових витрат на зміну обсягів реалізації продукції та суму додатково одержаного прибутку. Але ми вважаємо, що запропоновані методи регресії та кореляції дають можливість розраховувати науково обґрунтовані прогностичні показники у рамках окремої галузі виробництва, для економіки регіону чи економіки країни у цілому, та є досить трудомістким і неефективним для окремо взятого підприємства або невеликої фірми.

Термін „маркетинг” з'явився в економічній американській літературі наприкінці XIX – початку XX століть і означав ринкову діяльність (в перекладі з англ. „market,

marketing” – ринок, ринкова діяльність). Тоді маркетинг ототожнювали зі збутом товарів, ринок яких був недостатньо насичений і всі маркетингові заходи обмежувалися здебільш діяльністю у сфері розподілу товарів, тобто збуту. У міру насичення ринку підприємства були змушені значно розширити сферу ринкової діяльності, у зв’язку з чим сутність маркетингу змінилася, а географічні кордони значно розширилися за межі Америки.

Поява маркетингу як певної системи господарювання, метода вирішення виробничо-ринкових проблем – це ні що інше, як зворотна реакція (відповідь) господарської одиниці на такі процеси в світі, як ускладнення проблеми виробництва та реалізації (збуту) продукції, товарів внаслідок стрімкого розширення їх асортименту, швидкого оновлення, небувалого раніше зростання виробничих потужностей, частих зрушень в характері та структурі ринкового попиту, його кон’юнктурних коливань, все більшого загострення конкуренції на світовому ринку.

Маркетинг – явище складне, багатопланове та динамічне. Цим пояснюється той факт, що в одному універсальному визначенні неможливо дати повну, адекватну характеристику його суті, принципів та функцій. Нині висунуто біля двох тисяч визначень, кожне з яких розглядає ту чи іншу сторону маркетингу або робить спробу його комплексній характеристиці. Американська асоціація маркетингу (ААМ) вважає, що „маркетинг – це процес планування та управління розробкою виробів та послуг, цінової політики, просуванням товарів до покупців та збутом, щоб досягнути таким чином різноманіття благ приводило до задоволення потреб як окремих осіб, так і організацій”.

Ф.Котлер дає наступне визначення маркетингу: „маркетинг – це соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб та бажань як індивідів, так і груп, шляхом створення пропонування та обміну наділених цінністю товарів”[2, с.19]

Одну з важливих сторін маркетингу – направленість на перспективу – розкриває таке визначення: „маркетинг – це процес, який містить прогнозування потреб потенційних покупців та в задоволенні цих потреб шляхом пропозиції відповідних товарів – виробів, технологій, послуг тощо,„ [3, с.9]

Зав’ялов П.С. та Демидов В.Є. вважають, що маркетинг – це такий вид ринкової діяльності, при якому виробник використовує системний підхід та програмно-цільовий метод вирішення господарських проблем, а ринок, його вимоги та характер реакції є критеріями ефективності діяльності [3, с.9 – 11].

Розвиток теорії маркетингу, безумовно, випереджав практику. Структури фірм у своїй еволюції пройшли три етапи:

- орієнтація на виробництво;
- орієнтація на збут;
- орієнтація на маркетинг.

В організаційній структурі фірм, зорієнтованих на збут, значно розширені функції управляючих з питань збуту, об’єктом головної уваги яких стає існуючий товар фірми. Такі підприємства забезпечують собі прибуток за рахунок зростання продажу продукції, активізації комерційних зусиль, заходів щодо стимулювання (реклама, системи знижок, кредитів тощо). Вони керуються тим, що споживачі переважно не мають явного наміру придбати їх товари, і тому треба вживати активні заходи для збуту. Такий підхід щодо організації діяльності називають філософією збуту або концепцією інтенсифікації комерційних зусиль.

На практиці таку концепцію реалізують, нав’язуючи покупку споживачеві, причому продавець намагається за будь-яких умов підписати угоду та здійснити продаж, а задоволення споживача для нього є другорядною справою.

Філософія маркетингу скеровує діяльність фірми також на одержання прибутку, але головний, визначальний принцип при цьому є задоволення потреб споживачів з

прицілом не на негайну вигоду, а на тривалу перспективу з використанням більш ефективних та продуктивних ніж у конкурентів методів. Запроваджуючи цю концепцію, підприємства постійно проводять дослідження ринку, аналіз і контроль маркетингової діяльності.

Сутність філософії збуту та філософії маркетингу представлена в табл. 1.

Таблиця 1 – Сутність філософії збуту та філософії маркетингу.

Показники	Філософія збуту	Філософія маркетингу
Об'єкт уваги	Товар (виробництво)	Нагальні потреби споживачів
Засіб досягнення мети	Комерційні зусилля та заходи щодо стимулювання і збуту	Комплексні зусилля маркетингу
Кінцева мета	Одержання прибутку за рахунок зростання обсягу реалізації товару	Одержання прибутку за рахунок задоволення споживачів

Як бачимо, стосовно різних напрямлень зазначені вище концепції різні. Якщо основним об'єктом уваги в першій концепції є товар підприємства, який активно нав'язують споживачеві, то в концепції маркетингу така увага приділяється потребам цільової групи споживачів. А прибуток підприємство отримує завдяки досягненню і підтримці споживчої задоволеності. Філософія маркетингу являє собою сучасну концепцію підприємницької діяльності, найбільш досконалішу порівняно із іншою.

Успішний маркетинг забезпечує наявність потрібного продукту в потрібному місці в потрібний час та інформацією про нього споживача.

Більшість помилково ототожнюють маркетинг зі збутом та стимулюванням. При цьому дивуються, що найбільш важливим елементом маркетингу є зовсім не збут. Як підкреслює відомий американський вчений-маркетолог Філіп Котлер, збут – це лише вершина маркетингового айсбергу. Він лише одна з багатьох функцій маркетингу, причому нерідко не сама суттєва [2].

Мета збуту, продаж міститься в тому, щоб впевнити покупця придбати запропонований товар. Але це тільки одна із сторін маркетингу. Якщо підприємство ретельно попрацювало над такими функціями маркетингу, як виявлення споживчих потреб, розробка цільових товарів та встановлення на них відповідної ціни, налагодження системи їх розподілу, ефективного стимулювання, то такі товари напевно будуть реалізовані. Крупний американський вчений з проблем управління П. Друкер у цьому зв'язку писав: „Мета маркетингу – зробити зусилля по збуту не потрібними. Його мета – так добре пізнати та зрозуміти клієнта, що товар і послуга будуть точно підходити останньому та продавати самі себе”[5,с.64-65].

Сказане зовсім не означає, що зусилля по збуту та його стимулюванню втрачають свого значення. Вони лише стають складовою частиною більш широкого набору маркетингових засобів – „комплексу маркетингу”, які необхідно тісно ув'язувати один з одним, щоб досягти максимального цілеспрямованого впливу на ринок та використання його можливостей.

Проаналізувавши сутність маркетингу та збуту, можна цілком стверджувати, що поняття „маркетинг” та „збут” – це не одне й те ж, це нетотожні поняття. Маркетинг містить у собі збут, як одну з своїх складових сторін, функцій. Маркетинг набагато ширше та складніше поняття, чим збут, це певна система, яка дозволяє вирішувати ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом. Але розкриття цього шляху не є метою даної статті, і автор залишає ці питання на обговорення фахівцям з питань теорії та практики маркетингу.

Зараз в великих компаніях функції маркетингу та збуту повністю розділені, цими процесами керують різні служби, відділи та директори. В деяких організаціях збут розглядається як локальна функціональна область, а маркетингом окремо займається головний офіс або фахівці з маркетингу. Але так не повинно бути, оскільки між цими сферами повинен бути постійний зв'язок, вони повинні мати спільні цілі, інакше це негативно вплине на планування маркетингової діяльності, її заходах та діяльності підприємства в цілому.

Якщо поглянути на проблему розмежування маркетингу та збуту з точки зору бухгалтерського обліку, то можна стверджувати наступне.

Згідно п.19 ПСБО 16 „Витрати”[8] до складу витрат на збут відносять витрати, які пов'язані із реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), а саме:

- витрати на пакувальні матеріали для затарювання готової продукції на складах;
- витрати на ремонт тари;
- витрати на оплату праці та комісійні торговельним та робітникам збуту;
- витрати на утримання основних засобів та інших необоротних активів, пов'язаних із збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, освітлення тощо);
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на транспортування, страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані із транспортуванням продукції згідно умовам договору постачання;
- інші витрати, пов'язані із збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Звертаючи увагу на останній компонент витрат на збут напрошується висновок стосовно того, що саме маркетинг є складовою збуту, а не навпаки, як було досліджено вище.

Таким чином, ми прийшли до певного протиріччя: маркетинг – це частина збуту та одночасно збут – це частина маркетингу. Вважаємо вірним твердження саме друге, оскільки з точки зору економіки, науки управління воно безперечно обґрунтоване та суспільно доведене. А включення витрат на маркетинг до складу витрат на збут є не що інше, як недолік, не доопрацювання національних ПСБО. Однак при веденні бухгалтерського обліку підприємства України повинні дотримуватися ПСБО, тому пропонуємо підприємствам України наступні заходи щодо удосконалення обліку витрат на маркетинг та витрат на збут:

1. Доповнювати Наказ про облікову політику підприємства пунктом стосовно переліку статей витрат на маркетинг, до складу яких ми пропонуємо віднести і витрати на збут. Це дозволить обліковим працівникам уникнути помилки при віднесенні певних витрат до їх складу. Так, на нашу думку, до складу витрат на маркетинг можна віднести наступні статті:

- витрати на маркетингові дослідження (при чому слід зазначити, що ці дослідження проводяться не тільки при реалізації продукції, а й на стадії підготовки виробництва та самого його процесу);
- витрати на рекламу продукції (товарів, робіт, послуг);
- витрати на розробку нових товарів;
- витрати на стимулювання збуту (наприклад, витрати на організацію преміального продажу, розповсюдження зразків товару);
- витрати на гарантійний ремонт та гарантійний сервіс (пропонуємо виключити ці витрати зі складу витрат на збут, оскільки сервісне обслуговування є складовою маркетингової діяльності);
- витрати на збут.

2. Правильно організувати синтетичний облік витрат на маркетинг, шляхом уточнення витрат, які мають відноситися в дебет рахунку 93 „Витрати на збут” та дебет інших рахунків витрат підприємства. Це має певне значення, оскільки, наприклад, витрати на розробку нових видів продукції до початку її виробництва або деякі отримані рекламні послуги не можуть бути віднесені на рахунок 93 „Витрати на збут”, оскільки відносяться до витрат майбутнього періоду та повинні ураховуватися на однойменному рахунку 39.

3. Організувати бухгалтерський облік витрат таким чином, щоб було можливим розмежувати витрати на збут та витрати на маркетинг. Для цього рекомендуємо використовувати певний регістр аналітичного обліку цих витрат, який дозволить уникнути їх змішання. Такий регістр може мати структуру у вигляді шахової відомості, по горизонталі якій розміщуються витрати по економічним елементам (кредит рахунків 20, 22, 66, 65, 13, 63 та ін.), а по вертикалі – запропоновані вище статті витрат на маркетинг, у тому числі і витрати на збут. Також додатково можна згрупувати ці статті залежно від того, в дебет яких рахунків вони мають бути віднесені (93, 39, 941, 92 тощо).

Таким чином, розглянувши основні питання, можна зробити наступні загальні висновки.

1. Шляхом аналізу понять „маркетинг” і „збут” була з’ясована їх сутність та визначено, що маркетинг і збут – це поняття нетотожні. Маркетинг містить у собі збут як одну з своїх складових сторін та є набагато ширше, складніше поняття, чим збут, це певна система, яка дозволяє вирішувати ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом.

2. Було рекомендовано відокремлювати в обліку витрати на маркетинг і витрати на збут шляхом уточнення статей аналітичного обліку цих витрат в окремо розроблених регістрах з урахуванням специфіки підприємства. Це допоможе уникнути труднощів та ускладнень при організації бухгалтерського обліку витрат підприємства.

3. Вважаємо необхідним доопрацювання національних ПСБО в частині уточнення витрат, які мають бути віднесені до складу витрат на збут.

Список літератури.

1. Окландер М.А., Семенова К.Д. Проблеми обліку маркетингових витрат та звітності з них // Статистика України. – 2001. - № 2/13. – С.30 – 33
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с.
3. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. – М.: Международные отношения, 1991. – 416 с.
4. Вествуд Д. Маркетинговый план. – СПб: Питер, 2001. – 256 с.
5. Peter F. Drucker “Management: Tasks, Responsibilities, Practices.” N. Y., “Harper & Row”, 1973, p. 64 – 65
6. Сопко В.В., Патрик А.Н. Учёт затрат и калькуляция себестоимости продукции в промышленности. – К.: Техника, 1998. – 122 с.
7. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учёт. – К.: Скарби, 1998. – 383с.
8. Положение (стандарт) бухгалтерского учёта 16 „Расходы”, утв. ПМФУ от 31.12.1999 № 318 // Всё о бухгалтерском учёте. – 2003. – №14

В статті розглянуто сутність понять маркетингу і збуту, розкрито їх взаємозв’язок та відмінності. Також дані рекомендації стосовно уточнення статей витрат на збут та витрат на маркетинг і удосконалення аналітичного обліку цих витрат.

The article contains primary issues of account and economic essence of marketing and sale, its interconnecting and distinction. Also it is recommended using an analytical ledger and rectifying expenditures on selling effort and marketing expenses for perfection of accounting.

Трансформація як один із способів підготовки звітності за МСФЗ

На підставі порівняльного аналізу способів складання фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ визначено особливості застосування трансформації як одного із найбільш прийнятних серед існуючих; досліджено основні етапи її здійснення.

міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), трансформація, фінансова звітність

Останнім часом все більше уваги світової спільноти приділяється запровадженню міжнародних стандартів фінансової звітності до облікової практики окремих категорій господарюючих суб'єктів. В Україні процес переходу на міжнародні стандарти супроводжується гострими дискусіями та різними підходами до вирішення даного питання. З введенням МСФЗ на правовому полі України виникне не одна проблемна ситуація технічного характеру. По-перше, суб'єкти господарювання, які повинні бути складати звітність відповідно до вимог МСФЗ, мають вкласти значні кошти на впровадження нових стандартів і покриття відповідних витрат; по-друге, постає питання контролю якості бухгалтерської звітності, складеної за МСФЗ, з боку державних органів і професійних об'єднань бухгалтерів та аудиторів; не менш важливою є швидка адаптація інших нормативних актів України.

За 2001-2004 рр. Радою з МСФЗ введено в дію нові стандарти, а також ряд змін до вже існуючих; поставлено основні та загальні для всіх чинних стандартів завдання з їх удосконалення, що полягають у скороченні або повній відміні альтернативних методів обліку та оцінки; зменшенні та усуненні протиріч, існуючих у положеннях окремих стандартів; а також вирішенні проблеми конвергенції між національними та міжнародними стандартами.

Одним з полемічних питань на сьогодні залишається питання стосовно того, які саме суб'єкти господарської діяльності повинні перейти на складання звітності за МСФЗ? Перш за все, потрібно зазначити, що чинні міжнародні стандарти не призначені для застосування підприємствами малого та середнього бізнесу, що значно звужує сферу їх розповсюдження.

У країнах Європейського союзу фінансова звітність підприємств, акції яких вільно котируються і які зареєстровані на європейському ринку, повинні відповідати МСФЗ починаючи з 31 грудня 2005 р.³⁴ Окремі країни оголосили, що вони дозволятимуть або вимагатимуть від юридичних осіб застосування МСФЗ упродовж наступних декількох років.

У Російській Федерації прийнятий законопроект “Про консолідовану фінансову звітність” розширив список компаній, які зобов'язані складати звітність за міжнародними стандартами. За 2005 р. фінансову звітність за МСФЗ повинні складати

³⁴ Резолюції Європейського Парламенту № 1606/2002 та Ради від 19 липня 2002 р. “Про застосування міжнародних стандартів фінансової звітності”.

© А.В. Рабошук. 2005

та надавати не тільки відкриті акціонерні товариства, але й будь-які комерційні підприємства, цінні папери яких допущено до біржових торгів.

Ситуація є дещо іншою з врегулюванням даного питання на законодавчому рівні в Україні. Єдине, чим можна сьогодні керуватися, це – Розпорядженням Кабінету міністрів України “Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямків розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах” № 25–з від 18 січня 2003 р., згідно якого всі українські акціонерні товариства протягом 2004-2005 рр. повинні перейти на МСФЗ. Точної дати для такого переходу не встановлено. Для активного застосування МСФЗ в Україні важливе значення має їх законодавче визнання.

Серед підприємств, які вже сьогодні користуються послугами аудиторських фірм або самостійно складають звітність за МСФЗ, можна відзначити спільні підприємства, банківські установи, підприємства з іноземними інвестиціями, а також підприємства, які активно працюють над залученням закордонних інвестицій. У зв’язку з цим постає важливе питання: яким чином потрібно складати звітність відповідно до вимог МСФЗ.

Метою дослідження є визначення особливостей застосування способу трансформації звітності, підготовленої за П(С)БО, в звітність за вимогами міжнародних стандартів на підставі проведення порівняльного аналізу існуючих способів складання звітності відповідно до вимог МСФЗ.

Дискусійні питання впровадження МСФЗ до облікової практики господарюючих суб’єктів піднімаються рядом вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких проф. Ф.Ф. Бутинець, проф. В.Г. Гетьман, проф. Д.А. Панков, проф. Я.В. Соколов.. Практичні рекомендації щодо порядку застосування МСФЗ, а також окремі аспекти стосовно способів складання фінансової звітності за МСФЗ висвітлені в публікаціях багатьох дослідників, зокрема С. Модерова, А.В. Мешкова, В.О. Терехової, Н.М. Хахонової, Л.З. Шнейдмана.

У практиці суб’єктів господарювання та аудиторських фірм існують три способи складання господарюючими суб’єктами фінансової звітності, що відповідає МСФЗ:

- 1) безпосередньо за нормами та принципами МСФЗ;
- 2) відповідно до вимог П(С)БО та паралельно за МСФЗ;
- 3) за вимогами П(С)БО, застосовуючи процедуру трансформації вітчизняної звітності та формування її за принципами МСФЗ.

Перехід на МСФЗ та відмова від національних стандартів передбачає ведення обліку з метою складання звітності за МСФЗ та повну відмову від ведення обліку за національними стандартами. Даний варіант не отримав правового визнання. Цікаву з цього приводу позицію займає проф. В.Г. Гетьман, наголошуючи на тому, що з боку держави таку заборону важко пояснити, якщо врахувати, що свої економічні інтереси відносно господарюючих суб’єктів вона задовольняє через систему податків. При чому величину останніх визначають на підставі податкових розрахунків, які зазвичай не співпадають з розрахунками бухгалтерського обліку. Тому, якщо підприємство правильно нараховує та сплачує податки, то держава не повинна заперечувати вибір тієї або іншої системи ведення обліку [1, с. 7]. Зауважимо, що МСФЗ не є стандартами, за якими можна вести бухгалтерський облік – вони містять лише загальні правила щодо оцінки та розкриття інформації про окремі статті в фінансовій звітності.

Паралельний облік для українського підприємства передбачає ведення двох баз даних для складання фінансової звітності, як за національними, так і за міжнародними стандартами. Даний варіант формує за його використання найбільш повний та достовірний обсяг інформації, необхідної для складання звітності відповідно до вимог МСФЗ. В той же час він є досить трудомістким, і для українських підприємств ведення ще одного виду обліку (поряд з “фінансовим, управлінським та податковим”) є не вигідним.

Трансформація – це періодичний процес підготовки звітності за МСФЗ на визначену дату, який передбачає рекласифікацію статей звітності за П(С)БО та внесення відповідних коригувань до цих статей.

Кожен з наведених способів має свої переваги та недоліки, як і прихильників серед науковців і практиків. Так, на думку С. Модерова, враховуючи тенденції світового розвитку бухгалтерської професії в сфері глобалізації та конвергенції основних облікових систем світу та загальний напрям з реформування системи бухгалтерського обліку, окреме ведення бухгалтерського обліку за МСФЗ є більш привабливим [3, с. 8].

З метою порівняння та аналізу зазначених способів наведено їх основні характеристики за обраними критеріями (див. табл. 1).

Будучи разовою процедурою, трансформація здійснюється тільки на звітну дату. До недоліків даного способу можна віднести і те, що трансформація можлива лише після того, як складена звітність за національними стандартами, що збільшує час, необхідний для отримання звітності за МСФЗ. В цілому фінансова звітність, отримана в результаті трансформації, є менш точною, і загальний ризик помилок вищий, ніж при веденні паралельного обліку. Точність інформації в якийсь мірі залежить від кваліфікації бухгалтера, який здійснює трансформацію, що впливає на якість коригувань при складанні нової версії фінансової звітності.

Зниженню точності даних звітності за МСФЗ сприяє і те, що під час трансформації використовується багато оціночних суджень. Наприклад, при складанні звітності в іноземній валюті у процесі трансформації замість курсів на дату здійснення операцій використовуються середні курси за звітний період.

Серед переваг такого способу, як трансформація, можна виділити те, що підприємству вона коштує дешевше, ніж організація і ведення паралельного обліку, адже не потребує запровадження спеціальних комп'ютерних продуктів та підготовки штату кваліфікованих бухгалтерів, які розуміються на МСФЗ.

Єдиної методики трансформації звітності не існує. Залежно від специфіки діяльності та кількості господарських операцій на підприємстві етапи трансформації та набір коригувань можуть значно відрізнятися. Як правило, процес трансформації передбачає наявність наступних етапів:

- 1) детальне вивчення і аналіз операцій підприємства на предмет різних підходів до їх відображення за П(С)БО та МСФЗ або відповідно до обраної облікової політики;
- 2) збір додаткової інформації, потрібної для проведення трансформації;
- 3) визначення функціональної валюти звітності – залежно від специфіки господарської діяльності підприємства – та визначення виду звітності (тобто, повна звітність, окремі її елементи, пакет звітності для складання консолідованої звітності материнської компанії). Вибір валюти звітності – суттєвий момент, який повинен бути визначений до здійснення наступних кроків з трансформації звітності;
- 4) розробка моделі трансформації (системи трансформаційних таблиць);
- 5) формування паралельних регістрів обліку (за необхідності);
- 6) здійснення трансформації шляхом перерахунку статей звітності в функціональну валюту та здійснення необхідних коригувань для задоволення вимог МСФЗ;
- 7) аналіз раціональності отриманих у результаті трансформації даних як в цілому, так і за окремими позиціями звітності [4].

Одним із етапів трансформації є перекласифікація доходів, витрат, активів, власного капіталу та зобов'язань для підготовки звітності відповідно до МСФЗ і внесення коригувань до відповідних статей звітності.

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз способів підготовки звітності за МСФЗ

<i>Критерії порівняння</i>	<i>Трансформація звітності за П(С)БО в звітність за МСФЗ</i>	<i>Паралельне ведення обліку операцій підприємства за П(С)БО та за МСФЗ</i>	<i>Перехід на МСФЗ та відмова від національних стандартів</i>
Сутність підготовки звітності за МСФЗ	Адаптація та конверсія звітності за правилами П(С)БО шляхом перекласифікації рахунків та операцій, а також коригування даних відповідно до вимог МСФЗ	Всі операції відображаються в бухгалтерському обліку як за П(С)БО, так і за МСФЗ. Паралельно ведуться дві Головні книги. Можливе автоматичне рознесення проводок за Головними книгами при одноразовому їх введенні за допомогою спеціального програмного забезпечення, наприклад, ERP-систем	Облік за національними стандартами не ведеться з моменту переходу на МСФЗ. Застосовується МСФЗ (IFRS) 1 “Перше застосування МСФЗ”
Трудомісткість технології підготовки звітності за МСФЗ	У результаті зближення національних і міжнародних стандартів кількість і трудомісткість коригувань можуть бути суттєво зменшені	Підготовка звітності за МСФЗ шляхом паралельного ведення обліку потребує перегляду та внесення поправок до Наказу про облікову політику. Трудомісткість підвищена за рахунок необхідності ведення обліку за вимогами МСФЗ. Крім того, складаючи звітність за МСФЗ, підприємства не звільняються від складання звітності за П(С)БО	Зменшується трудомісткість за рахунок відмови від ведення паралельно обліку за П(С)БО
Кількість та вимоги до спеціалістів, які складають звітність за МСФЗ	Технологія трансформації звітності потребує залежно від розмірів підприємства тримати в своєму штаті декілька кваліфікованих спеціалістів з МСФЗ, які будуть складати звітність за МСФЗ	Технологія паралельного ведення обліку передбачає навчання більшої частини спеціалістів бухгалтерії міжнародним стандартам, так як кожна операція обліковується як за П(С)БО, так і за МСФЗ	Технологія відмови від П(С)БО та перехід на МСФЗ потребує навчання міжнародним стандартам всіх працівників бухгалтерії та фінансового відділу. На підприємстві має бути організований контроль за правильністю відображення операцій в обліку та звітності за МСФЗ
Особливості підготовки звітності за МСФЗ в умовах комп’ютеризації обліку	Трансформація в основному здійснюється в табличних редакторах (наприклад, MS Excel) та в СУБД (наприклад, MS Access)	Бухгалтерський облік може вестися паралельно в умовах комп’ютеризації обліку при запровадженні ERP-системи	Можливе переналадження програмних продуктів відповідно до потреб складання звітності за МСФЗ; можливе використання іноземних систем
Періодичність підготовки звітності за МСФЗ	Трансформація звітності, складеної за національними стандартами, орієнтована на підготовку звітності за МСФЗ за звітний період	За умови ведення паралельного бухгалтерського обліку існує можливість отримання звітності за МСФЗ на вимогу	При переході на МСФЗ існує можливість отримання звітності за МСФЗ на вимогу

З цією метою списуються активи та зобов’язання, які не підлягають визнанню за МСФЗ, і, аналогічно, статті, які визнаються, повинні бути прокласифіковані та оцінені відповідно до МСФЗ.

У процесі перекласифікації статей звітності важливо провести:

- інвентаризацію запасів на звітну дату, у процесі якої визначається їх ринкова вартість;
- інвентаризацію дебіторської заборгованості для нарахування резерву сумнівних боргів;
- інвентаризацію основних засобів для встановлення їх ринкової вартості та знецінення, спричиненого моральним і фізичним зношенням.

При здійсненні трансформації фінансової звітності особливої уваги потребують наступні моменти: коригування податкових активів і зобов'язань; перекласифікація витрат і фінансового результату; відновлення витрат, списаних за рахунок чистого прибутку; перекласифікація фондів і резервів; перекласифікація заборгованостей і позик; трансформація рахунків грошових коштів і документів суворого обліку; відображення дивідендної політики та величини капіталу власників.

Для трансформації використовуються журнали коригувань за видами активів, зобов'язань, доходів і витрат, які підлягають трансформації. Причини, з яких потрібно провести коригування, а також проводки з внесення поправок належить відобразити в журналі реєстрації коригувань.)

Узагальнення вихідних даних та проведених коригувань, а також дані трансформованої за МСФЗ звітності вводяться до єдиної трансформаційної таблиці (трансформаційної моделі). Таблична трансформація зручна при використанні тим, що складена за національними стандартами звітність заноситься до таблиці, потім за допомогою коригувань у стовпчиках таблиці перетворюється на попередній варіант звітності за МСФЗ, при цьому коригування належним чином задокументовані та можуть бути проаналізовані та підтверджені в майбутньому. Таким чином, складена таблична трансформаційна модель за допомогою коригувань перетворюється на трансформований баланс.

Перед наданням звітності потрібно сформулювати примітки з розшифровками статей, розкриттям облікової політики та поясненням способу, який використовувався для підготовки звітності за МСФЗ, тобто трансформації.

Складання звітності не вичерпується трансформацією тільки балансу та звіту про фінансові результати, а включає в себе звіт про рух грошових коштів та звіт про власний капітал. Суттєва робота проводиться зі складання приміток до звітності, які розкривають відомості про підприємства, основні облікові правила, інформацію за сегментами, пояснення суттєвих статей балансу та звіту про фінансові результати.

Створена модель трансформації повинна періодично переглядатися для прийняття до уваги зміни в господарській діяльності підприємства, змінах у стандартах обліку та обліковій політиці.

Потрібно також зауважити, що будь-які суттєві зміни в бухгалтерському обліку й звітності, зокрема перехід на МСФЗ, повинні виконуватися поступово з врахуванням можливостей, потреб та готовності професійного та іншого зацікавленого суспільства, а також органів державної влади. Не можна не погодитися з тим, що розвиток системи регулювання бухгалтерського обліку та складання звітності повинен бути направлений на побудову такої моделі, яка враховувала б інтереси всіх зацікавлених сторін, забезпечувала зниження втрат й підвищення ефективності такого регулювання. В основі цієї моделі має лягти розумне поєднання діяльності органів державної влади й професійного співтовариства (професійних громадських об'єднань та іншої зацікавленої спільноти).

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Спосіб трансформації для складання звітності відповідно до вимог МСФЗ, з огляду на сучасний стан регулювання даного питання на законодавчому рівні, є найбільш прийнятним для суб'єктів господарювання. Однак, керівництво підприємства та

головний бухгалтер, обираючи спосіб підготовки звітності за МСФЗ, мають прийняти до уваги різні фактори та специфіку діяльності підприємства. Обравши спосіб трансформації для складання звітності відповідно до вимог МСФЗ потрібно враховувати і недоліки даного способу для забезпечення належної точності та об'єктивності звітних даних.

Зауважимо, що в будь-якому випадку, складена за вимогами П(С)БО чи МСФЗ фінансова звітність виправдовує своє призначення лише тоді, коли в ній міститься об'єктивна інформація.

Подальших досліджень потребує питання визначення місця та значення національних стандартів в системі регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в сучасних умовах господарювання.

Список літератури

1. Гетьман В.Г. Новые подходы к регулированию учета и финансовой отчетности // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2004. – № 11 (71). – С. 5-8
2. Мешков А.В. Проблемы консолидированной отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2004. – №12 (72). – С. 21-28
3. Модеров С. Практика внедрения МСФО в России – трансформация финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2004. – № 12 (72). – С. 6-20
4. Пыльцов В. Трансформация российской отчетности в отчетность по международным стандартам // http://www.evseev-d-a.ru/smi/40712_3.htm

На основании сравнительного анализа способов составления финансовой отчетности в соответствие с требованиями МСФО определены особенности применения трансформации как одного из наиболее приемлемого среди существующих; исследованы основные этапы ее проведения.

The peculiarities of the transformation method application as the most appropriate among the existing ones have been defined taking as a base the comparative analysis of the methods compiling the financial statements according to the IFRS requirements; the basic transformation stages have been researched.

Участь бухгалтера у договірній роботі: історія та сучасність

Досліджено історичний та сучасний аспекти необхідності участі бухгалтера в договірній роботі підприємства, ступінь регламентації його дій в договірному процесі на законодавчому рівні та проаналізовано тенденції підготовки фахівців облікової спеціальності у ВНЗ в аспекті договірної роботи **договірна робота підприємства, права та обов'язки бухгалтера, договір**

З розвитком економіки, набуттям все більшого значення інформації та здатності управлінського персоналу приймати ефективні рішення однією з ключових проблем сьогодення як у світі, так і в Україні стала проблема забезпечення ефективного укладання господарських договорів (які є основними важелями господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки). Роль юриста або юридичного підрозділу підприємства у даному процесі применшувати або й заперечувати абсолютно неможливо. Разом з тим спостерігаються тенденції до наділення працівників бухгалтерських служб правами та обов'язками, пов'язаними з їх участю у процесах ведення переговорів та укладання договорів. Однак невирішеними на даному етапі є питання щодо доцільності надання бухгалтерам таких функцій; регламентованості прав та обов'язків бухгалтерів щодо участі в договірній роботі та настання відповідальності за їх невиконання, а також проблема неналежного рівня освіти бухгалтерів, яких залучають до участі у договірній роботі.

Метою дослідження є вивчення та аналіз завдань, вимог, обов'язків і прав бухгалтера, якими його наділяли в процесі розвитку бухгалтерського обліку та накопиченого досвіду інших країн, визначення необхідності його участі в договірному процесі та сучасного рівня регламентованості дій бухгалтера в договірній роботі для розробки на базі одержаних результатів рекомендованих положень щодо регулювання прав і обов'язків бухгалтера в договірній роботі, які б на законодавчому рівні регламентували участь бухгалтера в договірному процесі.

Дослідженням проблем участі бухгалтера в договірній роботі, а також визначенням його прав та обов'язків щодо підписання договорів займалися як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Серед них О.М. Петрук (Україна); І.М. Богатая, Г.Ю. Касьянова, І.В. Кладова, Д.В. Курсєєв, О.В. Орлова, М.Л. Пятов, Я.В. Соколов, Ф. Сокольский, В.І. Ткач, О.М. Щемельов (Російська Федерація), Є.Р. Феліньські (Республіка Польща).

З метою визначення доцільності участі бухгалтера в договірній роботі підприємства, його конкретних прав та обов'язків в даному процесі, вважаємо необхідним охопити дослідженням наступні напрями:

- 1) вивчити думки дослідників щодо даного питання;
- 2) дослідити наукові досягнення дослідників України та країн ближнього зарубіжжя – дослідження тем захищених кандидатських і докторських дисертацій за допомогою методів аналізу та індукції;
- 3) проаналізувати положення законодавства України та країн близького зарубіжжя в частині наділення бухгалтера правами та обов'язками щодо взяття участі в договірній роботі, підписанні та візуванні договорів, використовуючи методи

порівняння, аналізу, історико-логічний;

4) провести аналіз та виявити тенденції зміни вимог до професійних навиків бухгалтера (аналізі вимог професійних організацій) із застосуванням історичного методу, порівняння, аналогії, дедукції.

Сформульовані напрями дослідження забезпечать наближення його результатів до максимально об'єктивних, а також дадуть змогу виявити існуючі проблеми сьогодення в Україні щодо участі бухгалтера в договірній роботі, його прав та обов'язків (з використанням методів аналогії, порівняння та індукції) та запропонувати шляхи їх вирішення.

1. Необхідність участі бухгалтера у договірній роботі підприємства зазначена ще в першій праці з бухгалтерського обліку, опублікованій Л. Пачолі у 1494 р. – “Трактаті про рахунки та записи”. Так, призначення бухгалтерського обліку Л. Пачолі вбачав у “веденні своїх справ в належному порядку і як слід, щоб можна було без затримки одержати будь-які дані як відносно боргів, так і вимог” [9, с. 12]. Тобто, у даній праці вже підкреслювалося, що бухгалтерський облік ведеться для визначення величини боргів і вимог (юридична природа бухгалтерського обліку), що неможливо без знання умов угоди між контрагентами. Отже, з “Трактату про рахунки та записи” випливає, що для забезпечення виконання завдання бухгалтерського обліку до особи, яка його веде, вже в 1494 р. висувалася вимога розуміння та знання умов домовленостей (договорів) між контрагентами.

Пізніше, в середині XVI ст., Дієго дель Кастілло призначення бухгалтерського обліку вбачав “... у відображенні юридичних прав і вимог учасників договорів” [14, с. 80]. Незмінною залишилася позиція обліковців і на початку XVII століття. Так, на думку Симона ван Стевіна “мікрооблік повинен був надавати дані: ...про стан розрахунків з дебіторами та кредиторами” [14, с. 85]. Забезпечення виконання згаданого завдання можливе лише за умови знання особами, які ведуть бухгалтерський облік, умов договорів.

Ситуація не змінилася і за радянських часів. Так, серед трьох вимог, висунутих І.Р. Ніколаєвим ще у 1926 р. до справжнього бухгалтера є “здатність швидко орієнтуватися в особливостях кожної угоди, щоб знати, що від кого вимагати, та не хвилюватися за будь-які ускладнення в майбутньому, приступаючи до виконання угоди” [8, с. 7].

У 1928 р. Ф. Сокольський стверджує: “До цього часу дуже рідко, а то й зовсім не практикується бухгалтерський облік договорів підрядів та поставок, які укладаються підприємствами з підприємствами або з приватними особами та установами. Проте такий облік, завдалося б, є необхідним...” [16, с. 516]. При цьому Ф. Сокольський пропонує вести “загальний чіткий бухгалтерський облік і облік договорів на підряди та поставки” [16, с. 516], пропонуючи конкретні кореспонденції рахунків. У запропонованій схемі укладений договір автор вважає первинним бухгалтерським документом, на підставі якого й повинні здійснювати запропоновані кореспонденції: “Договір здається в Бухгалтерію, де на підставі цього договору, як бухгалтерського документу, робиться такий запис...” [16, с. 516]. У 1956 р. М.А. Леонтьєв, А.В. Умнов стверджують, що “головний (старший) бухгалтер підприємства зобов'язаний забезпечити контроль ... за своєчасним стягненням дебіторської та погашенням кредиторської заборгованості” [7, с. 326-327]. Таку думку у 1962 р. підтримують і А.Л. Бикова та С.А. Щенков, доповнюючи її тим, що “всі договори та угоди на відпуск товарно-матеріальних цінностей та на виконання робіт та послуг ... повинні бути завізовані головним (старшим) бухгалтером” [1, с. 335]. Описану ситуацію можна пояснити прийняттям Положення про головного (старшого) бухгалтера, що у різні роки уточнювалося, однак основні положення якого (серед яких і наведені нами) залишилися незмінними.

Необхідність знання бухгалтером положень договору не зводилася лише до теоретичних рекомендацій дослідників. Так, практичного втілення всі вищевикладені рекомендації набули, наприклад, у організаційній структурі бухгалтерської служби, розгалуженої на секції, підприємств США. Серед секцій, на які поділялася

бухгалтерська служба, виділялися: “секція кредиторів, в обов’язки якої входило затвердження платіжних документів; секція дебіторів, працівники якої вели облік розрахунків з покупцями; стіл претензій – збереження та розпорядження різного роду претензіями; секція з обліку продаж [4, с. 507]; загальна секція, одним з обов’язків якої був облік договорів [4, 507-508].

Дещо змінилася ситуація у період становлення незалежності України та інших держав близького зарубіжжя, що входили до складу колишнього СРСР. Тривалий час публікації, присвячені участі бухгалтера в договірній роботі, його функціям та обов’язкам були взагалі відсутні, й лише починаючи з 1998 р. знову почали з’являтися у літературі. Серед функцій бухгалтера знову називається участь у договірній роботі: “Бухгалтеру крім своїх прямих обов’язків – ведення бухгалтерського обліку та розрахунку податків часто доводиться виконувати велику кількість додаткових функцій. Одна з них – це підготовка та розробка умов договорів, які планує укласти підприємство” [5, с. 2]. Така позиція пояснюється великою кількістю підприємств малого та середнього бізнесу, які не можуть дозволити собі мати штатного юриста.

Отже, починаючи з 1494 р., в обліковій літературі спостерігається тенденція визнання необхідності участі бухгалтера у договірній роботі підприємства та наділенні його відповідними правами й обов’язками, яка протягом 1991-1998 р. була втрачена, а пізніше знову почала відроджуватися.

2. Питанням участі бухгалтерів у договірному процесі приділяли увагу і науковці. Так, існування серед науковців переконань щодо необхідності участі бухгалтера в договірному процесі, наділення його відповідними правами та обов’язками підтверджується наступними даними (табл. 1).

Таблиця 1 – Дисертації, які містять у назві слово “договір”, наявні у національних бібліотеках України та Російської Федерації, станом на 15 лютого 2005 р.

з/п	Країна	Дисертації, які містять у назві слово “договір”			
		Період	Кількість		
			всього, шт.	у т.ч. з бухгалтерського обліку, аналізу, контролю, аудиту, статистики	
				абсолютна, шт.	питома вага, %
	Російська Федерація	1951-2003	126	2	1,59
	Україна	1993-2004	53	1	1,89
	Разом	х	179	3	1,68

Серед захищених дисертацій, що містять у назві слово “договір”(у різних відмінках), в Україні за період 1993-2004 рр. станом на 15 лютого 2005 р. налічується 53 дисертації, з яких лише 1 (1,89 % від загальної кількості дисертацій, що розглядаються) – за спеціальністю 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” (О.М. Петрук [10]).

Майже аналогічна ситуація склалася у Російській Федерації, де з 1951 р. захищено 126 дисертацій, з яких лише 2 (1,59 % від загальної кількості) захищені на здобуття ступеня кандидата економічних наук, у тому числі лише одна дисертація – за спеціальністю 08.00.12 “Бухгалтерський облік, контроль та аналіз господарської діяльності” (І.В. Кладова [6]).

Період, в який були захищені зазначені дисертації (2000 р.), є важливим для кожної із країн, що розглядаються, оскільки це момент, коли можна говорити вже про існування ринкової економіки та визначеність напрямів господарювання, крім того, наявність результатів реформування бухгалтерського обліку. Захист дисертацій за економічними спеціальностями, в яких фігурує договірна робота, підтверджує важливість договору для господарської діяльності підприємства та свідчить, що в

ринковій економіці (або на шляху до неї) договір – основний регулятор відносин між суб'єктами господарювання.

Отже, науковці акцентують увагу на ролі договорів у господарському процесі підприємства та необхідності усвідомлення суттєвого значення бухгалтерської служби підприємства в договірній роботі.

Все вищевикладене підтверджує і необхідність зміни ставлення суспільства до бухгалтера, піднесення даної професії на якісно новий рівень, перетворення його з рахівника на людину, яка бере участь в управлінні підприємством і приймає ефективні рішення.

3. Ставлення суспільства до бухгалтера проявляється перш за все у законодавчому регулюванні його прав та обов'язків, а також вимогах до кваліфікаційного рівня шляхом затвердження планів освітніх програм та кваліфікаційних класифікаторів, а також оплачуваності даної професії та вимог роботодавців до таких працівників.

Аналіз положень законодавства колишнього СРСР та країн близького зарубіжжя в частині наділення бухгалтера правами та обов'язками щодо участі в договірній роботі, підписанні та візуванні договорів дозволить прослідкувати зміну таких положень та виявити основні тенденції щодо участі бухгалтерів у договірній роботі підприємства, а також дасть змогу сформулювати конкретні пропозиції з урахуванням національних особливостей та набутого досвіду інших країн.

Основними напрямками при реалізації зазначеного пункту дослідження стали: 1) дослідження нормативної бази часів СРСР та незалежної України; 2) дослідження нормативної бази країн ближнього зарубіжжя.

Регламентації дій бухгалтера щодо участі в договірній роботі на підприємстві за часів СРСР властиві два напрями:

а) пряма вказівка щодо виконання певних дій, наприклад, візування договору (див. табл. 2: права бухгалтера відповідно до Положення “Про головних бухгалтерів” [11]);

б) визначення непрямих обов'язків, належне виконання яких можливе виключно за умови участі в договірній роботі та проведенні аналізу договорів, наприклад, “стягнення у встановлені строки дебіторської та кредиторської заборгованості” неможливе без попереднього вивчення положень договору, зокрема граничних строків оплати (див. табл. 2: обов'язки відповідно до Положення “Про головних бухгалтерів” [11] та табл. 3: Положення “Про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні” [13]).

Крім того, спостерігається тенденція до поступового наділення бухгалтера правами та обов'язками щодо участі в договірній роботі підприємства, пік якої припадає на період 1980-1991 рр. (у даний період права та обов'язки бухгалтера щодо його участі в договірній роботі, візування договорів регламентувалися найбільш повно та чітко Положенням про головних бухгалтерів, прийнятим у 1980 р.) Так, якщо Декретом про трести від 1923 р. взагалі не передбачено обов'язків бухгалтера щодо участі в договірній роботі підприємства, то вже в Положенні 1928 р., (хоча й опосередковано) визначено, що бухгалтер повинен підписувати документи матеріально-майнового, розрахункового та кредитного характеру. До таких документів можна віднести й договори. Положення, прийняті у 1932 р. та 1947 р., дещо уточнювали обов'язки бухгалтера щодо участі в договірній роботі, остання, крім того проголошувала необхідність візування бухгалтером договорів та угод на відпуск цінностей. З прийняттям Положення у 1964 р. права головного (старшого) бухгалтера в частині попереднього візування договорів, що укладаються, значно розширилися. Якщо раніше він візував лише договори та угоди на відпуск цінностей, то з введенням в дію Положення 1964 р. він візує і договори на одержання цінностей, виконання робіт. Найжорсткіше права та обов'язки бухгалтерів щодо участі в договірній роботі регламентувалися Положенням № 59, в якому не лише збереглися вимоги попереднього нормативного документу, а й передбачався обов'язок інших служб підприємства своєчасно передавати в бухгалтерію необхідні для

бухгалтерського обліку документи (серед яких називалися договори та угоди) та відповідальність за його невиконання (див. табл. 2).

Таблиця 2 – Права та обов'язки бухгалтера в частині договірної роботи за період 1964-1991 рр.

<i>Нормативно закріплені</i>	
<i>права</i>	<i>обов'язки</i>
1. Положення про головних (старших) бухгалтерів № 923 [12]	
✓ документи, які є підставою для прийняття та видачі грошей, товарно-матеріальних та інших цінностей, а також які змінюють кредитні та розрахункові зобов'язання підприємств, організацій та установ, підписуються керівником та головним (старшим) бухгалтером підприємства, організації та установи або особами, ними на це вповноваженими. Перераховані вище документи без підпису головного бухгалтера ... вважаються недійсними та не повинні прийматися до виконання матеріально відповідальними особами, органами бухгалтерського обліку даного підприємства, організації та установи, а також установами банків. Договори та угоди, які укладаються підприємством, організацією та установою на одержання або відпуск товарно-матеріальних цінностей і на виконання робіт (послуг) ... повинні попередньо візуватися головним (старшим) бухгалтером. За невідповідності ... договорів та угод ... чинному законодавству, наказам та вказівкам вищестоящих організацій, а також при порушенні держаних цін головний (старший) бухгалтер такі документи не підписує та не візує (п. 20).	✓ головний (старший) бухгалтер зобов'язаний забезпечити: е) правильний облік та здійснення всіх фінансових, кредитних та розрахункових операцій, а також своєчасну та правильну вивірку всіх розрахунків господарства з банками та іншими органами; ж) своєчасне погашення кредитів установ банків (п. 9) ✓ головний (старший) бухгалтер зобов'язаний забезпечити контроль: а) за своєчасним пред'явленням претензій до постачальників за недостачу, брак, некомплектність тощо; в) за своєчасним стягненням дебіторської та погашенням кредиторської заборгованості; д) за обґрунтованістю та законністю списання з бухгалтерського балансу ... дебіторської заборгованості та інших коштів (п. 10)
2. Положення про головних бухгалтерів № 59 [11]	
✓ підрозділи та служби об'єднання, підприємства, організації, установи: зобов'язані своєчасно передавати в бухгалтерію ... необхідні для бухгалтерського обліку та контролю документи – ... договори, угоди ... За несвоечасне оформлення та складання цих документів, затримку передачі їх для відображення в бухгалтерському обліку та звітності, за недостовірність даних, що містяться у них, а також за складання документів, які відображають незаконні операції відповідальність несуть посадові особи, які склали та підписали ці документи (п. 17); ✓ договори та угоди, що укладаються об'єднанням, підприємством, організацією, установою на отримання або відпуск товарно-матеріальних цінностей та на виконання робіт і послуг ... попередньо розглядаються та візуються головним бухгалтером (п. 19)	✓ головний бухгалтер, здійснюючи організацію бухгалтерського обліку, зобов'язаний забезпечити: д) правильне нарахування та своєчасне перерахування ... коштів на фінансування капітальних вкладень; погашення у встановлені строки заборгованості банкам за позиками (п. 10); ✓ головний бухгалтер спільно з керівниками відповідних підрозділів та служб зобов'язаний ретельно контролювати: г) стягнення у встановлені строки дебіторської та погашення кредиторської заборгованості; дотримання платіжної дисципліни; д) законність списання з бухгалтерських балансів ... дебіторської заборгованості та інших втрат (п. 11)

З моменту набуття Україною незалежності починається нова віха і в історії вітчизняного бухгалтерського обліку. Права та обов'язки бухгалтерів в частині договірної роботи підприємства за 14 років незалежності змінювалися двічі (табл. 3).

Дані, наведені в таблиці 3, є підставою для ствердження, що результатом процесу реформування бухгалтерського обліку в Україні, є поступове применшення ролі бухгалтера в договірній роботі. Як логічний результат останнього сьогодні спостерігається повне усунення бухгалтера від участі в договірній роботі (на нормативному рівні), що підтверджується відсутністю законодавчо закріплених прав і обов'язків бухгалтера в частині договірної роботи (див. табл. 3: права та обов'язки відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1]).

Враховуючи альтернативні варіанти, надані підприємствам щодо вибору елементів облікової політики та визначення відповідних прав і обов'язків осіб у посадових інструкціях, підприємства можуть самостійно визначати права та обов'язки бухгалтера щодо участі в договірній роботі підприємства. Єдиним, але суттєвим недоліком такої ситуації є недостатній рівень освіти та професіоналізму осіб, які визначають повноваження працівників бухгалтерської служби. Наслідком цього є невключення до посадової інструкції бухгалтера прав і обов'язків щодо аналізу та контролю договорів, що досить часто призводить до виникнення збитків, пов'язаних з виконанням договору ще задовго до його підписання. Підставою для такого твердження є проведений аналіз положень посадових інструкцій бухгалтерів 20 підприємств Житомирської області та 10 рекомендованих форм таких інструкцій, наведених у навчально-практичній періодичній та неперіодичній літературі. Із зазначеного обсягу лише у 4 (20 %) та 1 (10 %) відповідно зазначено права та обов'язки бухгалтера в частині його участі в договірній роботі.

Таблиця 3 – Права та обов'язки бухгалтера в частині договірної роботи

Нормативно закріплені	
права	обов'язки
Положення про організацію бухгалтерського обліку [13] (період чинності – з 03.04.1993 р. до 01.01.2000 р.) ³⁵	
Не передбачено	≈ головний бухгалтер підприємства, установи: візує господарські договори. Вказані документи без підпису головного бухгалтера вважаються недійсними і до виконання не приймаються. При відсутності у штаті головного бухгалтера керівник призначає контролера, якому надає право другого підпису на документах (п. 23)
Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [3] (чинний з 01.01.2000 р.)	
Не передбачено	Не передбачено

Для розробки конкретних пропозицій щодо внесення змін до нормативних документів, необхідним є вивчення досвіду нормативного регулювання прав та обов'язків бухгалтера щодо участі в договірній роботі країн ближнього зарубіжжя. Так, наприклад, в Республіці Беларусь та Російській Федерації (з моменту набуття незалежності й до сьогодні) чинним є Положення № 59 [11] (див. табл. 1). Всі пункти цього документу, що стосуються регламентації прав та обов'язків бухгалтера щодо участі в договірній роботі підприємства, в зазначених державах не відмінені та чинні на сьогодні.

Таким чином, порівнюючи регламентованість прав та обов'язків бухгалтера щодо участі в договірній роботі підприємства в Україні, Республіці Беларусь та Російській Федерації, приходимо до висновку, що маємо найгіршу ситуацію серед трьох зазначених держав (оскільки права та обов'язки щодо участі бухгалтера в договірній роботі в Україні на законодавчому рівні абсолютно не врегульовані) і потребуємо її вирішення.

³⁵ До 03 квітня 1993 р. діяло Положення № 59 [11].

4. Тенденції останніх років такі, що бухгалтер розглядається як обов'язковий та активний учасник процесу управління господарюючим суб'єктом. Зміна функцій бухгалтера призводить і до розширення переліку предметів, знаннями з яких вони повинні володіти. Причому такі тенденції спостерігаються як у світі, так і в Україні. Так, заснована у 1977 р. Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC), до складу якої входять 156 національних бухгалтерських організацій з 114 країн світу, об'єднуючи таким чином більш ніж 2,4 мільйони професійних бухгалтерів, розробила сім міжнародних освітніх стандартів для підготовки бухгалтерів (International Education Standards). Серед них – IES 2 “Зміст програм професійної освіти” – стандарт поєднує три модулі, кожен з яких містить перелік рекомендованих IFAC предметів. Крім облікових предметів, до складу цього переліку увійшли: правове забезпечення підприємницької діяльності; фінанси та фінансовий менеджмент; управління корпорацією; етика бізнес-відносин; стратегічні рішення в системі менеджменту.

Тенденції, що спостерігаються у світі, підтримуються і в Україні. Так, відповідно до Довідника кваліфікаційних характеристик професій [2] в Україні серед завдань та обов'язків, передбачених для головних бухгалтерів, називаються і здійснення розрахунків з іншими кредиторами відповідно до договірних зобов'язань. Належне виконання такого обов'язку вимагає від сучасного бухгалтера в Україні, не зважаючи на відсутність законодавчо регламентованих таких його прав та обов'язків, знання умов договорів, укладених підприємством.

Отже, з метою підготовки бухгалтерів, які відповідають вимогам ринку, підтримуємо думку проф. Я.В. Соколова щодо необхідності зміни переліку предметів, які вивчаються у ВНЗ студентами облікової спеціальності, шляхом збільшення частки юридичних дисциплін, а основним завданням визначити навчання майбутніх бухгалтерів сприяти прийняттю та приймати дієві управлінські рішення [15, с. 18].

Враховуючи викладене вище, вважаємо необхідним: 1) законодавчо закріпити права та обов'язки бухгалтерів щодо участі в договірній роботі шляхом затвердження на державному рівні Положення про головного бухгалтера, в якому б були визначені його обов'язки щодо розробки умов договору та його візування або (як альтернатива) внесення відповідних змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. Крім того, пропонуємо обов'язково включати до посадової інструкції головного бухгалтера обов'язки щодо розробки умов договору, його візування та участі в процесі переговорів. Таким чином, у випадку порушення обов'язків, визначених посадовою інструкцією, особа, яка їх порушила, буде нести дисциплінарну відповідальність; 2) ввести до навчальних програм та планів ВНЗ, що готують спеціалістів за економічними спеціальностями предмет “Мистецтво ведення переговорів”, а для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” предмет “Методика ведення переговорів за участю бухгалтерів”.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення та обґрунтування функцій бухгалтера на кожному з етапів переговорів та розкриття сутності договірної політики підприємства.

Список літератури

1. Быкова А.Л. Теория бухгалтерского учета / под ред. С.А. Щенкова. – М.: Госфиниздат, 1962. – 352 с.
2. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверджений наказом Міністрації №24 від 16.02.98 р.
3. Закон України № 996-XIV “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р.
4. Ильин И.А. Права и обязанности контролера (главного бухгалтера) в САСШ // Вестник И.Г.Б.Э. – 1930. – № 6 (червень), С. 504-509.
5. Как правильно составить договор // Специальный выпуск журнала Главбух. Оформление договоров: практикум для бухгалтеров. – 2004. – Октябрь, Ч. 1, С. 2-3

6. Кладова И.В. Налоговые расчеты в бухгалтерском учете по видам типовых договоров: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Москва, 2000.
7. Леонтьев Н.А., Умнов А.В. Основы бухгалтерского учета, 4-е изд.– М., 1956.– 336 с.
8. Николаев И.Р. Проблема реальности баланса.– Л.: Экономическое образование, 1926.
9. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. – М.: Статистика, 1974. – 160 с.
10. Петрук М.О. Договірні зобов'язання і права в бухгалтерському обліку: Дис. ... канд. экон. наук: 08.06.04. – Житомир, 2000.
11. Положение “О главных бухгалтерах” утверждено Постановлением Совета Министров СССР № 59 от 24 января 1980 г.
12. Положение “О главных (старших) бухгалтерах государственных, кооперативных (кроме колхозов) и общественных предприятий, организаций и учреждений утверждено постановлением Совета Министров СССР № 923 от 06 ноября 1964 г.
13. Положення “Про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні” затверджене Постановою Кабінету Міністрів України № 250 від 3 квітня 1993 р.
14. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
15. Соколов Я.В. Новое в бухгалтерской профессии // Вестник ФА. – 2000. – № 4 (16).– С. 13-21.
16. Сокольский Ф. К вопросу об учете договоров // Счетоводство. – 1928. – № 6 (57). – С. 516-517.

Исследовано исторический и современный аспекты участия бухгалтера в договорной работе предприятия, степень регламентации его действий в договорном процессе на законодательном уровне и проанализировано тенденции подготовки специалистов учетной специальности в ВУЗах в аспекте договорной работы

The historical and modern aspects of necessity of accountant's contribution into the contract work at an enterprise, the extent of the legislative regulation of an accountant's actions within the negotiations have been researched as well as the tendencies of accounting specialists' training in the higher educational institutions in the aspect of the contract work have been analyzed.

Класифікація господарських процесів як передумова ефективної облікової політики підприємства

В статті запропоновано підхід до формування облікової політики підприємства, в якому вихідним моментом є класифікація господарських процесів підприємства. В класифікації згруповано різноманітні по змісту та цілям процеси, що відбуваються в різних сферах діяльності підприємства.

облікова політика, управлінське спрямування, господарські процеси, класифікація господарських процесів, сфери діяльності підприємства

Інформаційна функція господарського обліку є життєво важливою для будь-якого підприємства і базовою практично для всіх інших функцій управління. Тому цілеспрямована організація обліку, що засновується на поєднанні централізованого та децентралізованого підходів, визначає можливість інтегрування функцій в організаційних підрозділах, де безпосередньо проходять господарські процеси. Це дає змогу більш ефективно, ніж в умовах жорсткої централізації обліку, використовувати персонал, методи та технічні засоби управління.

Отже, проблема в її загальному вигляді полягає в тому, щоб поглибити взаємозв'язок функцій планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання, стимулювання в циклічному процесі управління підприємством. Вирішенню цієї проблеми має бути підпорядкована й облікова політика підприємства, яка представлена сукупністю способів, методів, процедур ведення обліку з метою складання фінансової звітності [1, с. 6].

В рамках загальноприйнятого, бухгалтерського, підходу до облікової політики розроблено методичний підхід до її формування, зміст якого складають такі питання, як визначення рівнів формування облікової політики та її співвідношення з економічними інтересами суб'єктів [3, с. 524, 530]; виділення елементів облікової політики [4]; поділ на етапи, визначення об'єктів облікової політики, вибір елементів облікової політики стосовно визначених об'єктів, документальне оформлення; впровадження облікової політики, контроль за її дотриманням [2, с. 10].

Одержані в останніх дослідженнях і публікаціях результати в більшості виходять із того, що облікова політика – виключно бухгалтерська проблема і це обумовлює розуміння її спрямованості та суті. Існуючі наукові дослідження практично не пов'язані з вирішенням вищезазваної проблеми в її загальному управлінському значенні, і це робить підхід до формування облікової політики обмеженим, несистемним. Більш того, підхід викликає ряд зауважень, оскільки він передбачає тільки варіантні рішення нормативного характеру, що призводить до негативних наслідків у вигляді втрачених можливостей.

Однією з причин такого фрагментарного підходу до вирішення проблеми формування облікової політики є те, що він не спирається на підприємство як систему економічних об'єктів, зокрема, процесів, не впливає з них, не враховує їхню класифікацію. Але, всупереч тому, ми вважаємо господарські процеси і проблеми, що виникають під час їх здійснення, вихідним моментом для всіх наступних питань формування облікової політики як складової довгострокової програми економічного

розвитку підприємства.

Саме тому мета статті полягає у розробці такої класифікації господарських процесів підприємства, яка б розкривала його як сукупність економічних об'єктів, та створенні на цьому підґрунті можливостей визначення ключових питань облікової політики стосовно окремих сфер діяльності промислового підприємства.

Ми вважаємо за необхідне застосування системного підходу до побудови облікової політики, тобто розуміємо облікову політику як довгострокову програму рішень, які мають визначати найбільш актуальні сторони функціонування системи управління підприємством і за своїм змістом повинні бути спільними для всіх функцій управління.

Системний підхід до формування облікової політики, в свою чергу, вимагає використання системної методології, тобто впорядкованого, поетапного підходу до її створення. Першим етапом такого підходу, на нашу думку, має бути декомпозиція підприємства як складної системи. В економічній літературі існує три основних підходи до декомпозиції системи підприємства: ресурсний, процесний та організаційний [5, с. 60].

Є декілька причин, з яких при формуванні облікової політики доцільно віддавати перевагу процесному підходу до класифікації. Більшість управлінських проблем виникають у підприємств у зв'язку з господарськими процесами, які призводять до використання ресурсів, одержання доходів, створення фінансових результатів. Вони різноманітні за своїм економічним змістом, і це потребує виділення в їх складі однорідних сукупностей, стосовно яких існують принципово різні цілі та засоби їх досягнення, а відтак і проблеми, що мають бути вирішені в межах облікової політики. До того ж, таке переконання ґрунтується на дослідженнях попередників. В роботах [8, 11, 12] ми зустрічаємо думку, що переконує нас у доречності процесного підходу до декомпозиції підприємства для цілей облікової політики. Автори звертають увагу на такі факти:

- обліковий запис по дебету одного рахунку та по кредиту іншого є динамічним в усіх без виключення випадках, тобто, він відображає сам процес в динаміці: зміни в засобах та джерелах - це в чистому вигляді процес, їхня динаміка, а залишки на рахунках характеризують названі об'єкти в статичі;
- не можна управляти власно ресурсами, які не піддаються управлінню через нездатність сприйняти управлінські команди;
- управляти можна лише людьми, а через них – процесами, це дає змогу автору стверджувати, що саме процеси є об'єктами управління.

Саме тому класифікація господарських процесів в рамках різних сфер діяльності підприємства як певних сукупностей має бути першим кроком на шляху вироблення облікової політики.

В навчальній літературі з теорії бухгалтерського обліку класифікація господарських процесів, по сутності, зведена до виділення трьох їх видів: постачання, виробництва, збуту [3, с. 260; 6, с. 39; 7, с. 30]. Але такий поділ дає лише саме загальне уявлення про господарські процеси, достатнє для вивчення цього курсу. У реальному господарському житті їх перелік значно ширше, а самі процеси набагато складніші. Саме в рамках процесів відбуваються окремі господарські операції, які призводять до зміни форм засобів, зміни видів джерел, виникнення нових джерел і т.д. Отже, в такій класифікації не розкрито різноманіття господарської діяльності та господарських операцій, що повинні бути охоплені при формуванні облікової політики.

Більш детально, ніж в навчальній літературі з обліку, класифікації господарських процесів досліджувались в дисертаціях, статтях та монографіях різних авторів [4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12]. Дослідження таких класифікацій, призначених для

різних цілей, показало, що важко чітко відокремити ресурси від економічних процесів. Наприклад, в розвиток вчення авторів про систему економічних об'єктів як процес кругообігу промислового капіталу, було розроблено дворівневу класифікацію об'єктів управління. В ній ресурси позначені як об'єкти першого порядку, а їх деталізація в об'єктах другого порядку є саме класифікацією процесів відповідних стадій кругообігу капіталу, які змінюють його форму [8, с. 44-45].

Характерним є підхід, при якому в єдину класифікаційну сукупність зведено ресурси, процеси, витрати та результати [9, с. 101]. Цей підхід ігнорує важливі для розробки облікової політики характеристики окремих об'єктів, включених в таку, так би мовити, універсальну класифікацію. Для досягнення поставлених нами цілей означена класифікація залишається поверхневою, і, як наслідок, є непридатною для подальшого практичного застосування.

Також існує підхід, який застосовує поєднання класифікаційних ознак: він об'єднує групування процесів по двох критеріях: по видах (технічна підготовка, матеріальне забезпечення і т. ін.) і по стадіях (стадія зародження, стадія здійснення, стадія завершення) [10, с. 21-24]. Такий підхід має обмежене застосування: для формування облікової політики ми не повинні об'єднувати такі принципово різні класифікаційні ознаки.

Для цілей бухгалтерського обліку, крім вищезазначеного поділу господарських процесів в обліковій літературі на три види, застосовується поділ доходів, витрат та фінансових результатів за видами діяльності. Підприємство здійснює діяльність, яка, в свою чергу, складається з господарських процесів та операцій. Діяльність при її відображенні в бухгалтерському обліку поділяється на звичайну, надзвичайну, операційну, фінансову, інвестиційну іншу і т. п.

Такий погляд на поділ діяльності, а відтак і процесів, які її складають, закріплено в П(С)БО та Плані рахунків. На нашу думку, така класифікація є доречною для ведення поточного фінансового обліку та складання звітності, але не є достатньо деталізованою для цілей розробки облікової політики в тому її розумінні, яке нами сформульовано вище.

В напрямку удосконалення класифікації господарських процесів промислового підприємства існують роботи, в яких зроблено суттєвий крок до розробки розгорнутої і всеохоплюючої класифікації процесів на підприємстві. Поставивши за мету дослідити ресурси, як основний об'єкт зловживань та втрат на підприємстві, автор підкреслює, що загроза безпеки збереження ресурсів виникає лише у зв'язку зі здійсненням господарських процесів [11, с. 57]. Саме в цій роботі автор класифікував господарські процеси з таким ступенем деталізації, який, на нашу думку, дозволяє розробляти та використовувати в практичній діяльності облікову політику, що максимально спирається на особливості підприємства як єдиної системи економічних об'єктів, зокрема, господарських процесів.

Автор поклав в основу класифікації процесів три основні ознаки: зміст та цільову спрямованість, склад, стадії здійснення. В класифікації відокремлено різноманітні по змісту та цілям процеси, що відбуваються в різних сферах діяльності підприємства. Серед сфер діяльності виділено такі процеси, як інвестиційний, поточного фінансового забезпечення, матеріального, технічного забезпечення, конструкторсько-технологічного забезпечення, сфера виробничого обслуговування, виробництва, збуту а також інші процеси неназваних сфер.

Проте, на недоліки такої класифікаційної сукупності вказується в роботі, автор якої вважає доречним доповнити класифікацію неврахованими процесами у сфері матеріального забезпечення [12, с. 67]. Поряд з процесом придбання, зберігання, використання та реалізації автор пропонує виділити окремо неврахований процес

формування власних витрат сфери матеріального забезпечення. До таких він пропонує відносити витрати по таких напрямках: заготівельні, транспортні, пов'язані зі зберіганням та доставкою матеріалів до місця використання, реалізаційні витрати.

Ми погоджуємось з таким уточненням і приймаємо для визначених нами цілей облікової політики саме таку класифікацію. Розгорнуту класифікацію за ознакою змісту та цільової спрямованості процесів, в якій міститься узагальнення та розвиток попередніх результатів, зображено на рисунку 1. Вважаємо, що саме така деталізація достатньо повно відображає специфіку окремих сфер діяльності і може бути вихідним положенням для створення системної програми облікової політики, орієнтованої на вирішення важливих проблем життєдіяльності підприємства, в тому числі, формування політики функціонування системи управління.

Слід зауважити, що підхід розрахований на великі підприємства, що мають різні види діяльності, зазначені на рис. 1. Але малі та інші підприємства можуть обрати, точніше, використати сам принцип підходу, іншими словами, обрати для конкретних цілей формування політики тільки ті її питання, які впливають з діяльності цих підприємств.

Необхідно зауважити, що початковим у сукупному процесі економічної діяльності є процес формування капіталу, коли засновники підприємства інвестують в його діяльність визначений статутними документами капітал в формі грошей або конкретних засобів виробництва, що створює стартові умови його життєдіяльності.

Розглянуті процеси, що являють собою сфери діяльності підприємства, здійснюються під впливом системи управління як окремого специфічного виду діяльності. На рівні підрозділів, які безпосередньо ведуть господарську діяльність, управління здійснюється відповідними групами фахівців з планування, обліку, контролю, а на рівні вищої адміністрації – так званими штабними службами, що мають функціональну, предметну, матричну або іншу побудову.

В такому контексті мета облікової політики в її широкому, управлінському розумінні, полягає в сприянні ефективному функціонуванню системи управління в інтересах досягнення цілей, що ставить перед нею власник підприємства. Тому реалізація облікової політики передбачає раціональну організацію управлінського, в тому числі й облікового персоналу та цілеспрямоване використання багаточисельних методів, які притаманні функції обліку. І однією з таких цілей є формування та подання фінансової звітності, але не єдиною і головною.

Зміст статті дає підстави зробити такі висновки:

1. Процеси перетворюють ресурси в витрати, і, таким чином, переносять вартість ресурсів на продукт; процес перетворення є не наочним, але він, тим не менш, відбувається і в просторі, і в часі.

2. Саме процеси, а не ресурси, повинні розглядатись як об'єкт управління.

3. Наукову новизну складає сам підхід, в якому вихідним моментом формування облікової політики є класифікація господарських процесів.

4. Подальші дослідження проблеми пов'язані з визначенням актуальних для підприємства питань облікової політики як в їх загальному значенні, так і стосовно окремих сфер діяльності; формуванням альтернатив, які можуть стати предметом вивчення; виробленням системи критеріїв оцінки; вибору переважних альтернатив; виробленням стратегічної програми, як документа, що містить облікову політику.

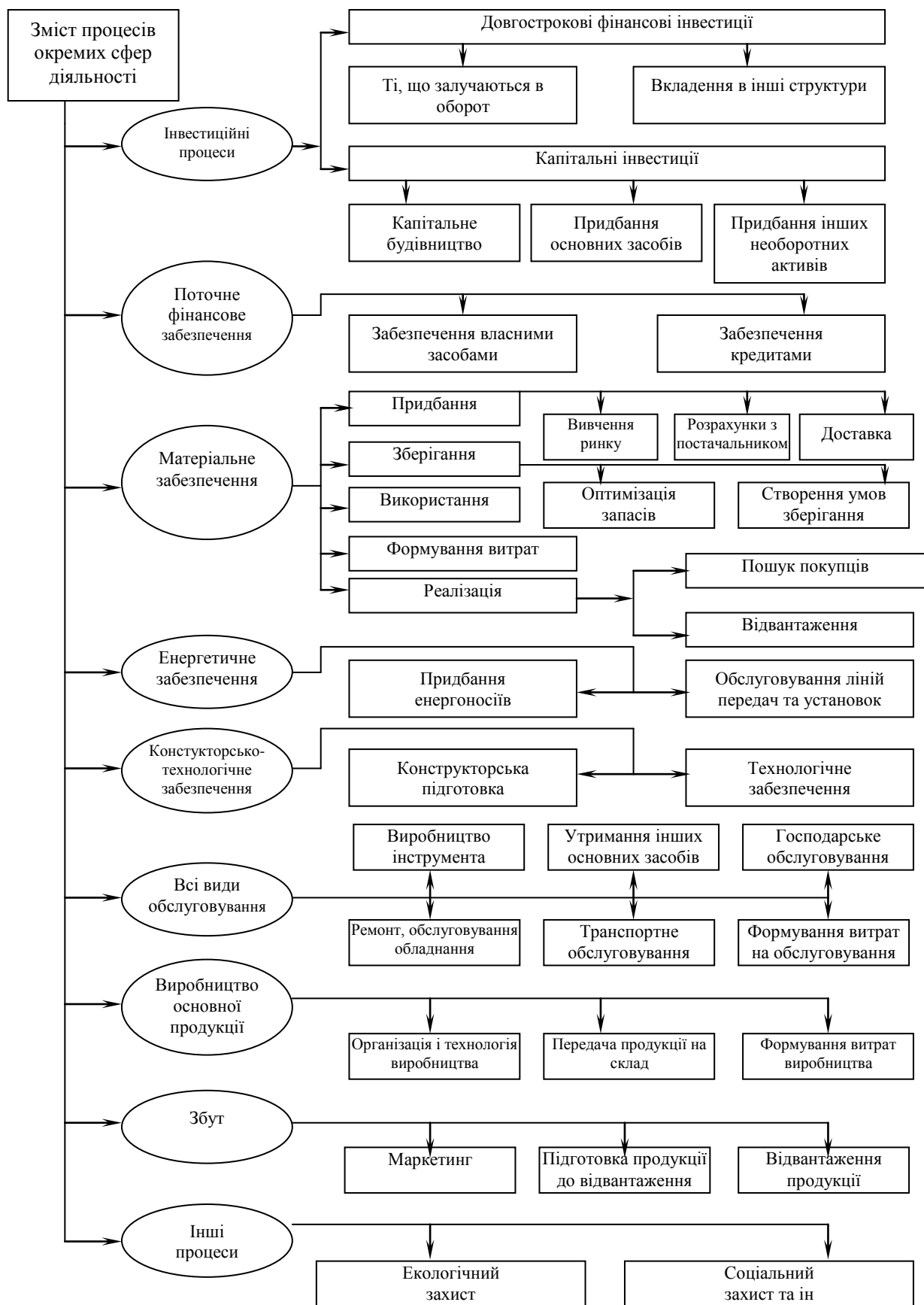


Рисунок 1 – Класифікація господарських процесів за змістом сфер діяльності для цілей формування облікової політики

Список літератури

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” №996 - XIV від 16.07.99. – 3б. систематизованого законодавства “Бухгалтерський облік. Хрестоматія». - 2001. - № 52/2.– С. 6–10.
2. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства В Україні: Теорія і практика // Автореф ... канд. екон. наук: 08.06.04. – К.: Націон. аграрн. ун-т, 2005.–21 с.
3. Ф.Ф. Бутинець Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050606 "Облік і аудит". / Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
4. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти). – Тернопіль: Економічна думка. 1999. – 422с.
5. Синицына Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход: Дис....канд. екон. наук: 08.06.01. – Одесса: 2004. – 211 с.
6. Кузміньський А.М., Кузміньський Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: Підруч. – К.: Все про бухгалтерський облік, 1999. – 288 с.
7. Моисеенко Г.И. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М.: Финансы, 1979. – 232 с.
8. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б.И.Валуев, Л.П.Горлова, Е.Л.Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
9. Суварно Р.В. Розвиток організації оперативного контролю економічної діяльності промислового підприємства: Дис....канд. екон. наук:08.06.02. - Одеса, ОГЕУ, 1998. – 169 с.
10. Зернов Е.Л. Управление процессами формирования себестоимости продукции на подготовительных стадиях производства // Дис...кан. екон. наук: 08.00.21. – Одесса: ОИНХ, 1998. – 155 с.
11. Паламарчук А.И. Принципы и формы интеграции функции учета в усилении экономической безопасности промышленных предприятий / Дис....канд. екон. наук:08.06.04. - Одесса, ОГЭУ, 2001. – 186 с.
12. Шурупов Г.В. Механизм управления материальным обеспечением производства – системный подход к развитию (на примере промышленных предприятий): Дис....канд. екон. наук: 08.06.01. - Одесса, ОГЭУ, 2004. – 199 с.

В статье предложен подход к формированию учетной политики предприятия, в котором исходным моментом является классификация хозяйственных процессов предприятия. В классификации сгруппированы разнородные по содержанию и целям процессы, которые происходят в различных сферах деятельности предприятия.

The approach to accounting policies forming of an enterprise is offered in this article, the starting position in which is classification of economic activities. Activities heterogeneous in content and purposes, which take place in different spheres of enterprise's work, are grouped in this classification.

Інформаційне забезпечення виробничого менеджменту в агробізнесі

Публікація присвячена висвітленню галузевих аспектів управлінського обліку в аграрному виробництві. Визначено проблеми та окреслено перспективи створення інтегрованої інформаційної системи управління аграрним виробництвом

управлінський облік, організація обліку, аграрне виробництво, інформаційна система

Бухгалтерський облік є однією з функцій управління. Останнім часом у зв'язку з перебудовою облікової системи в нашій країні і її конвергенції з міжнародним обліком в науковій літературі розпочалась і триває дискусія щодо сутності функцій і перспектив розвитку управлінського обліку. Цій проблематиці присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Ф.Ф. Бутинець., Б.І.Валуєв, Л.В. Нападівська, Пушкар, Л.К. Сук, М.Г. Чумаченко. Проте, галузевому аспекту сутності та організації управлінського обліку в аграрному виробництві вітчизняними науковцями приділяється недостатньо уваги. В цьому зв'язку є необхідним продовжити дослідження за даним напрямком. За мету написання даної публікації поставлено проаналізувати існуючі концепції розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві з точки зору посилення його управлінських функцій.

Французький вчений, що займався дослідженням історії обліку Ж. Фламмінк на підставі аналізу тенденцій розвитку бухгалтерського обліку підкреслював, що лише інтеграція бухгалтерського обліку з функцією управління надасть бухгалтерії дійсного сенсу. За його поглядами облік еволюціонує за двома напрямками:

- облік розрахунків з третіми особами (на нашу думку це відповідає формуванню підсистеми фінансового обліку);
- облік внутрішньої діяльності (чому відповідають сучасні концепції управлінського обліку).

За Фламмінком [1] саме інтеграція цих двох напрямків є метою розвитку обліку.

В вітчизняній науковій літературі з облікової проблематики, як і на теренах пострадянського простору з кінця XX сторіччя формуються два діаметрально протилежні підходи щодо напрямків еволюції бухгалтерського обліку. За першим підходом (найбільш яскравий представник М.Г. Чумаченко) напрямком еволюції обліку – це його диференціація. Другий напрямок – його інтеграція (достатньо глибокою на користь саме цього є аргументація Б.І. Валуєва) [2]. На нашу думку, виникнення розбіжності в поглядах є об'єктивно зумовленим. Це пов'язано із сутністю бухгалтерського обліку, а саме з тим, що його змістом і призначенням є інформація про факти господарського життя, але інформація може бути різноманітною і суспільство потребує її формування за різними підходами. Саме це призвело до появи в XX сторіччі різних облікових концепцій: макроекономічного, фінансового, управлінського обліку, стандартизації, податкового обліку та інших. Ці концепції обумовлені спрямуванням на реалізацію різних потреб суспільства в інформації. На нашу думку, формування концепції управлінського обліку не ставить під сумнів цінності для управління

облікової інформації отриманої за іншими концепціями. Назва управлінського, в цьому зв'язку, орієнтується на цілі інформаційного забезпечення внутрішнього управління.

В.Ф. Палій звертає увагу на те, що в понятті управлінський облік ключовим не є облік, а є поняття «управління». Саме «управління» є базовим, а «облік» – похідним, є лише інструментом, системним елементом управління [3]. Проте нам більш імпонує поділ обліку запропонований В.Е.Керімовим [4]. Він вважає, що поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський суперечить логіці управління і стверджує, що бухгалтерський облік поряд з оперативним та статистичним входить до загальної облікової системи підприємства. Але остання поділяється на дві частини – фінансову та виробничу. Законом України про бухгалтерський облік відокремлено внутрішньогосподарський облік. Враховуючи змістовність та функції, що мають бути реалізовані в цій підсистемі, ми вважаємо достатньо виваженим виокремлення внутрішньогосподарського обліку чинним законодавством України.

В умовах розвитку ринкових відносин об'єктивною є необхідність формування внутрішніх управлінських інформаційних систем, що орієнтуються на виробничий і фінансовий менеджмент. Поява та розвиток комп'ютерної техніки та комунікаційних систем спричинили суттєвий вплив на облікову процедуру і зумовили виникнення нової автоматизованої форми бухгалтерського обліку. За умови їх існування є можливим організувати облікову процедуру, що має такі відмінності: разове введення первинної інформації; централізація облікової інформації і децентралізація процесу їх обробки; автоматизація формування більшості первинних документів, бухгалтерських розрахунків, звітів, можливість отримання зведених даних в режимі реального часу; значні можливості поглиблення аналітичності обліку; можливості паралельного застосування різних класифікацій, альтернативних варіантів оцінок. Проте, реалізація цих особливостей є лише потенційно можливою і потребує наявності як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До об'єктивних факторів ми відносимо технічне та програмне забезпечення, а до суб'єктивних – наявність висококваліфікованих бухгалтерів, які подолали інерцію традиційного мислення. Як перші так і другі безпосередньо пов'язані з рівнем культури бізнесу та відповідно із запитамі власників сільськогосподарських підприємств, щодо рівня менеджменту.

Аналіз сучасного стану організації облікових служб в агробізнесі Кіровоградського регіону свідчить про наявність позитивних тенденцій лише стосовно комп'ютерного забезпечення. Так в 97% обстежених підприємств є ПВМ, але в переважній більшості підприємств їх застосування обмежується формуванням звітності на електронних носіях на вимогу фіскальних органів. Аналіз програмних продуктів та їх застосування в обліковій практиці дає можливість стверджувати про неможливість інтеграції облікової інформації з метою створення сучасної системи інформаційного забезпечення управління на даному етапі, саме тому, що навіть застосування автоматизованих форм обліку зводиться лише до імітації облікової процедури притаманної ручним технологіям обробки інформації.

В цих умовах, на нашу думку, інформаційне забезпечення потреб як виробничого, так і фінансового менеджменту за інтеграційним підходом не є можливим. Проте, виокремлення в організаційній структурі сільськогосподарських підприємств управлінської бухгалтерії в сучасних умовах теж є а ні доцільним, а ні можливим. Одним з напрямків розв'язання проблеми ми бачимо в таких організаційних заходах, як створення єдиної обліково-економічної служби, інтеграції функцій і методології виробничо-фінансового планування та обліку, що потребує використання в поточному плануванні специфічних елементів методу бухгалтерського обліку. Перед усім це стосується класифікації в системі рахунків, подвійного запису та балансового

узагальнення. Схематично концепцію побудови інтегрованої структури управлінської інформаційної системи подано рисунком 1.

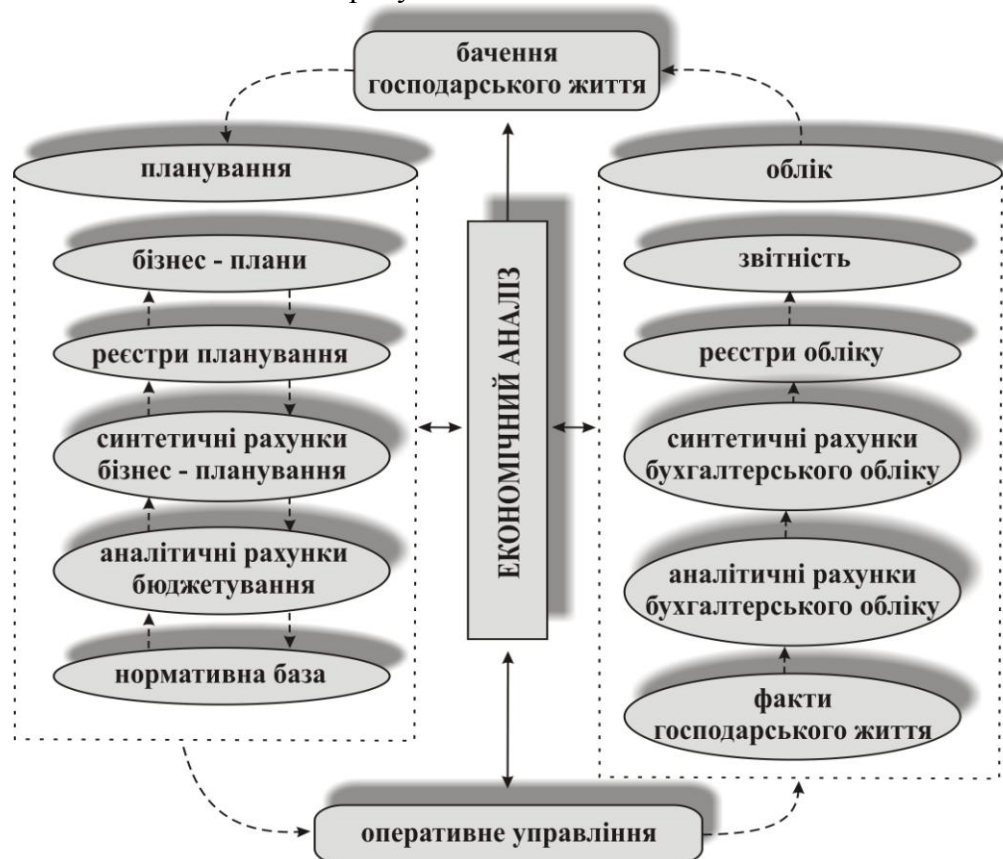


Рисунок 1 - Управлінська інформаційна система

Бухгалтерський облік є повноправною функцією управління. Облікова інформація не є абсолютно достовірною. Сучасна методологія бухгалтерського обліку дозволяє активно впливати на об'єкт та процеси управління. Бухгалтерський облік як функція управління безпосередньо пов'язаний з іншими функціями управління. В умовах адміністративно-командної економіки та централізації функції управління, фінансовий механізм надавав можливість існувати сільськогосподарським виробникам без врахування особливостей сільськогосподарського виробництва та формування прибутку що призвело до зниження цінності обліково-аналітичної роботи на місцях. Такий стан обліково-аналітичної роботи суперечить вимогам сьогодення.

На практиці в сільськогосподарському виробництві практично не використовується методологія управлінського обліку. Економічна література за цими питаннями при аргументації на користь відокремлення його ґрунтується лише на тезі про наявність в умовах ринку різних споживачів інформації та комерційну таємницю. Проте, на нашу думку, для сучасних умов існування агробізнесу це не є актуальним. Але ми не заперечуємо необхідності посилення обліково-економічних управлінських акцентів, стосовно планування, аналізу виробничих затрат; створення внутрішніх мотиваційних механізмів, спрямованих на ефективність використання ресурсів.

На нашу думку, в рослинництві для посилення контролю затрат, є необхідним зменшити інтервал між процесом виробництва та його відображенням на рахунках. Тому, за об'єкт обліку затрат, доцільно прийняти поле сівозміни, а облік затрат здійснювати за відхиленнями від обсягів виконаних робіт, а не від нормативів, що розраховуються відносно обсягів продукції, яка виробляється. Такі підходи потребують більше зваженої розробки технологічних карт. Аналіз їх якості виявив в обстежених

підприємствах суттєві недоліки. Так, в 27% підприємствах технологічні карти застарілі (розроблені не на поле сівозміни, а на умовні 100 га), обсяги робіт розраховані за умовою використання техніки, якої в господарстві вже немає, щорічно технологічні карти не переглядаються. Ми вважаємо, що є необхідним організувати облік відхилень від технологічних карт. Виявлені відхилення саме і будуть характеризувати затрати, які змінюються прямо пропорційно розмірам плану обробки і кількості продукції, що виробляється. Це створює передумови виокремлення в обліку постійних та змінних витрат.

Таким чином, по-перше – ми не абсолютизуємо безпосередню автономність управлінського обліку в структурі облікової системи;

по-друге – в сучасних умовах існування агропідприємств вважаємо неможливим повною мірою реалізувати управлінські функції внутрішньогосподарського обліку в єдиному інформаційному потоці;

по-третє – організаційна концепція внутрішньогосподарського обліку є індивідуальною для суб'єкта господарювання. Це її відпрацювання ґрунтується на дотриманні таких вимог:

- відповідність організаційної структури розмірам підприємства, обсягам та особливостям господарювання;
- витрати, пов'язані із створенням і підтриманням функцій внутрішньої інформаційної системи управління мають покриватись ефектом від її створення.

В цьому зв'язку, на першому етапі переорієнтації облікової системи на інформаційне забезпечення виробничого менеджменту, доцільним є не відокремлення управлінської бухгалтерії, а створення єдиної обліково-економічної служби та поширення методології бухгалтерського обліку на виробничо-фінансове планування та бюджетування.

по-четверте – механічне перенесення в сферу аграрного виробництва напрацювань щодо організації управлінського обліку в промисловості є недоцільним.

Напрямок подальших досліджень є адресна розробка методичного забезпечення формування внутрішніх інформаційних управлінських систем для агропідприємств різного типу.

Список літератури:

1. Я.В. Соколов «Очерки по истории бухгалтерского учета» М. «Финансы и статистика» 1991 г.
2. Б.И.Валуев О видах хозяйственного учета (в порядке постановки проблемы) //Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 4. В двох частинах. - Ч.ІІ. – Кіровоград: КДТУ, 2002.
3. Палий В.Ф. «Управленческий учёт – система внутренней информации» «Бухгалтерський учёт 2'03. с. 57-59.
4. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Корпоративний менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом № 4, 2001 [http:// www. Cfin. ru /press/management/2001-4/11.shtml](http://www.Cfin.ru/press/management/2001-4/11.shtml)

Публикация посвящена отраслевым аспектам управленческого учета в аграрном производстве. Определены проблемы и очерчены перспективы создания интегрированной информационной системы управления аграрным производством.

The publication is devoted to illumination of of a particular branch aspects of administrative consideration in agrarian production. Problems are definite and outlined prospects of creation of the integrated management information by agrarian production.

Н.А. Сиротенко, асп.

Одеський державний економічний університет кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, аспірантка

Проблемні питання і напрямки розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів на кондитерських підприємствах

У статті окреслено проблемні питання системи бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів та зроблено прогноз її розвитку на перспективу.

матеріальні ресурси, бухгалтерський облік, контроль, проблемні питання, напрямки розвитку.

Розділяємо думку авторів [13, С. 158-159] відносно того, що зазвичай джерелом проблеми є вузькі місця, ускладнення, конфлікти, які виникають на практиці. Формулюванню проблеми у науці передують вивчення літературних джерел в обраній галузі дослідження, з'ясування тих питань, які вже вирішені і на які ще потрібно буде дати відповідь. Від правильності і точності формулювання проблеми та цілей дослідження залежить і його результат [13, С. 158-159]. Як правило, досить важко знайти наукову працю, у якій були б зазначені усі наявні проблемні питання і надані рекомендації щодо їх вирішення. Кожен дослідник виділяє ті аспекти, які на його думку найбільш важливі для наукової роботи і це цілком правильно.

Усі теми наукових досліджень з бухгалтерського обліку можна поділити на: теоретичні – передбачають дослідження окремих концепцій теорії науки про бухгалтерський облік, що стосуються її наукових законів, розробки аксіоматичних знань; методологічні – стосуються елементів методу науки про бухгалтерський облік, що застосовуються в процесі вивчення її об'єктів; організаційні – включають організацію досліджень з бухгалтерського обліку і застосування одержаних результатів в практичній діяльності [13, С. 162-163].

Так, деяким проблемним питанням обліку та контролю матеріальних ресурсів з відповідним їх розв'язанням присвячені праці: Валуєва Б.І., Гуцайлюка З.В., Єрофєєвої В.А., Івашкевича В.Б., Ладутько Н.І., Новодворського В.Д., Пушкаря М.С. та багатьох інших авторів. Ідеї, висказані відповідними провідними економістами, мають неабияке теоретичне та практичне значення, але подих часу вимагає внесення деяких корективів.

Звідси, основною метою статті є визначення проблемних питань, які мають місце в діючій системі бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів в цілому та на підприємствах кондитерської галузі України, зокрема, із відповідним окресленням напрямків їх подальшого розвитку.

У зв'язку з цим постають наступні завдання:

по-перше, з'ясувати які дискусійні питання обліку та контролю матеріальних ресурсів висвітлені у літературних джерелах;

по-друге, розглянути стратегічні напрямки розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів;

по-третє, окреслити існуючі проблеми обліку та контролю матеріальних ресурсів з урахуванням специфіки кондитерської галузі;

по-четверте, дати поради стосовно вирішення деяких проблемних питань для підприємств кондитерської галузі.

Однак, перш ніж говорити про розвиток окремого об'єкту (матеріальних ресурсів) вважаємо за необхідне простежити як буде розвиватися цілісна система обліку та контролю в майбутньому. Це питання дуже складне, бо залежить від багатьох чинників, які знаходяться поза межами підприємства. Серед них вирішальними є напрямки соціально-економічного розвитку країни та всього світового співтовариства. Але ж безсумнівно можна стверджувати, що розвиток цілісної системи бухгалтерського обліку та контролю буде просуватися у напрямку максимального задоволення потреб споживачів будь-якого рівня у корисній для них інформації. При цьому все більше уваги приділятиметься таким показникам як: своєчасність, безпомилковість, достовірність, висока ступінь деталізації, простота, зручність тощо.

Автор [16] зробив прогноз до 2015 року, де виділив наступні основні етапи з відповідними характерними для них заходами, а саме:

- стабілізація (1999-2000 рр.) – необхідно прийняти новий план рахунків. Цей прогноз, як бачимо, виправдався;
- оживлення (2001 – 2010 рр.) - пов'язаний з удосконаленням системи обліку в напрямку найбільш повного задоволення системи управління в інформації, що необхідна для прийняття рішень. Наведений прогноз те ж втілюється у життя;
- зростання (2011 – 2015 рр.) - пов'язується з посиленням ролі інформаційних ресурсів у забезпеченні економічного зростання підприємств, загостренням конкурентної боротьби, що вимагає розвитку контролінгу, як системи планування, обліку, аналізу та управління процесом досягнення стратегічних (довгострокових) цілей підприємства [16, С. 94].

Отже, інформація як специфічний продукт системи управління у майбутньому займатиме все більше і більше місця на ринку.

Стосовно внутрішньої структури інформації окрім суто економічних даних, у ній будуть також соціальні дані (зараз у країнах Європи та в США цей напрям досліджень актуальний – існують соціальні рахунки, соціальні звіти). Люди сьогодні все більше цікавляться навколишнім середовищем, екологічними аспектами, відповідний напрямок теж набуває розвитку.

Таким чином, у майбутньому система бухгалтерського обліку та контролю значно розшириться, бо окрім суто економічних даних повинна буде висвітлювати об'єктивно показники (соціальні, екологічні тощо), що лежать поза межами цих дисциплін, як результат інтеграції (взаємопроникнення даних з одної науки у іншу), але значно впливатимуть на них.

Відносно вибору шляху розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю з жорсткою регламентацією з боку законодавчих актів (Франція, Німеччина) або законів в яких зазначено чого слід уникати, тобто тих які надають бухгалтерам більшу свободу в діях (США, Англія), вважаємо, слід дотримуватися "золотої середини". Це означає, що загальнодержавні закони, які регламентують питання бухгалтерського обліку та контролю повинні виконуватися бездоганно у той час як розроблені галузевими міністерствами нормативно-правові акти мають носити методичний характер. Не підлягає сумніву той факт, що галузеві стандарти повинні надати більшу свободу у реалізації творчих здібностей бухгалтерів підлеглих підприємств. Усі надані їми рекомендації повинні узагальнюватися у галузевих міністерствах, які на наукових нарадах (повинні проводитися раз у три роки) мають подаватися для перегляду окремих положень загальнодержавних законів. Треба поступово відходити від орієнтації бухгалтерського обліку на задоволення потреб фіскальних органів. Система бухгалтерського обліку повинна бути єдина, така що здатна у рівній мірі задовольнити

потреби усіх бажаних, у тому числі і податкових органів, а не так як це відбувається сьогодні: облік повністю налаштований на потреби податкового законодавства.

Не втратили своєї актуальності запропоновані у роботі [1] напрямки за якими необхідно вести наукові дослідження:

- відносно розширення аналітичних можливостей бухгалтерського обліку;
- стосовно підвищення оперативних властивостей бухгалтерського обліку;
- щодо взаємодії функції обліку з іншими функціями управління – плануванням, контролем, регулюванням, економічним аналізом;
- у руслі проектування завдань бухгалтерського та оперативного обліку у автоматизованих системах управління;
- стосовно інформаційного забезпечення та удосконалення контролю ефективності та законності використання ресурсів у всіх сферах діяльності [1, С. 181-182].

У економічній літературі [17] серед можливих шляхів удосконалення бухгалтерського обліку називають уніфікацію первинної документації, встановлення єдиної методики збору, перевірки, обробки та передачі облікової інформації і її структури для керівництва та відділів управління [17, С. 73].

Враховуючи вищесказане, можна цілком закономірно зазначити, що вказані напрямки досліджень будуть завжди актуальні, бо як кажуть немає краю вдосконаленню, особливо стосовно тих питань, що знаходяться під впливом багатьох чинників (внутрішніх, зовнішніх). Це зумовлює при появі нового знання вносити відповідні корективи.

Розглянувши деякі загальні аспекти розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю на майбутнє зосередимо увагу на проблемних питаннях обліку та контролю матеріальних ресурсів як одного з об'єктів цілісної системи управління.

З цією метою:

- по-перше, узагальнимо ті питання, що на думку авторів становлять проблему;
- по-друге, наведемо напрямки стратегічного розвитку системи бухгалтерського та контролю матеріальних ресурсів на перспективу.

Результати аналізу літературних джерел [1, 4-9, 11-12, 14, 16-22] дають підстави говорити про те, що у полі зору дослідників були наступні проблеми:

- нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку;
- розробки наказів про облікову політику (з'явилась потреба наприкінці 90-х років ХХ ст.), технологічних карт (процедурних правил, структурних моделей або блок-схем) у яких встановлена чітка, логічна послідовність усіх операцій пов'язаних з рухом матеріальних ресурсів;
- особливостей обліку матеріальних ресурсів в системі фінансового та управлінського обліку (виникла у 90-х роках ХХ ст.);
- порядку відображення надходження матеріальних ресурсів (облік фактичних витрат на придбання та зберігання сировини і матеріалів – суть та зміст категорій, що постають у якості об'єктів дослідження; встановлення єдиної економічно обґрунтованої класифікації; оцінка ресурсів; облік транспортно-заготівельних витрат; організація матеріально-технічного постачання; удосконалення складського господарства; методика розрахунку цін; методика проведення переоцінки; облік дорожочінних металів; облік відходів виробництва; облік вторинної сировини тощо);
- характерних ознак відображення операцій витрачання матеріальних ресурсів (система лімітування відпуску; організація нормування – розробка обґрунтованих норм витрачання сировини і матеріалів; поділ матеріальних витрат на елементи; підвищення зацікавленості колективів в економії ресурсів тощо);

- первинної документації, облікових регістрів, форм звітності;
- відсутності чіткого розподілу завдань на облікові та контрольні;
- нормативної бази необхідної для проведення контролю;
- методики контролю;
- методики аудиту (з'вилось у 90-х роках);
- організації контролю (попереднього, поточного, перспективного) за запасами матеріальних ресурсів, їх зберіганням та витраченням, уточнення об'єктів контролю;
- організація аудиту (створення служб внутрішнього аудиту);
- використання засобів обчислювальної техніки в обліку та контролі операцій пов'язаних з рухом матеріальних ресурсів (одержали найбільше розповсюдження у кінці 90-х років XX ст.).

На підставі наведеної інформації можна зробити висновок, що проблемні питання торкаються організаційно-методологічних аспектів удосконалення бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів.

Оскільки облік матеріальних ресурсів у економічній літературі останніх років розглядається як об'єкт фінансового обліку, тому правомірно стверджувати, що ті методологічні проблеми, які пов'язані з перспективою існування фінансового обліку актуальні і для нашого об'єкту дослідження. Виходячи з цього у роботі [16] наводяться наступні проблеми:

- орієнтація на задоволення в інформації не лише зовнішніх користувачів, але й внутрішніх;
- уточнення плану рахунків бухгалтерського обліку;
- розробка економічних показників, що характеризують явища і процеси господарської діяльності, резерви раціонального використання ресурсів;
- отримання інформації про недоліки у роботі, втрати, непродуктивні витрати;
- розробка нових прогресивних форм бухгалтерського обліку, орієнтованих як на ручну обробку інформації, так і автоматизовану [16, С. 185].

На думку іншого автора [22] у відповідності з новими вимогами облік матеріальних ресурсів необхідно розвивати у таких напрямках:

- забезпечення правильного і своєчасного документування операцій з придбання, руху і витрачення матеріалів, палива, тари та запасних частин;
- підвищення достовірності відображених на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій з надходження і використання матеріальних ресурсів;
- забезпечення зберігання і ефективного використання у виробничому циклі матеріальних ресурсів;
- вдосконалення методики обліку матеріальних ресурсів з використанням комп'ютерної техніки [22, С. 44].

Звідси, можна сказати, що облік матеріальних ресурсів буде розвиватися у напрямку деталізації аналітичних даних стосовно всебічного висвітлення етапів руху матеріальних ресурсів за допомогою комп'ютерних програм, які дозволяють достатньо швидко отримувати необхідну інформацію та приймати оперативно рішення.

Між тим контроль матеріальних ресурсів просуватиметься у напрямку значного полегшення контрольних процедур (застосування систем штрихового кодування на складах, встановлення Веб-камер у місцях приймання та зберігання, залучення засобів автоматизованої обробки даних тощо), із відповідним поліпшенням результатів перевірок у бік об'єктивності отриманих даних.

Тепер приступимо до розгляду проблем, які існують у системі бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів на підприємствах кондитерської галузі.

Серед них доцільно виділити наступні:

- проблему економічної стійкості кондитерського підприємства у бурхливому навколишньому оточенні (вимагають дослідження та всебічного висвітлення внутрішня природа чинників, які впливають на стан системи обліку та контролю і принципів, що повинні бути враховані при побудові системи бухгалтерського обліку та контролю);
- відсутність чіткості відносно визначення сутності та змісту матеріальних ресурсів;
- неузгодженість питань класифікації для задоволення потреб управління;
- слабкі місця, які існують в організації матеріально-технічного постачання;
- невирішеність стосовно досліджень якісних показників у матеріальних ресурсах, що надходять на підприємство;
- необхідність удосконалення системи складського господарства;
- недостатня розробка організаційних аспектів обліку та контролю транспортно-заготівельних витрат;
- суперечності в обліку матеріалів, які знаходяться у кондитерських виробках, що внаслідок широкого кола причин повернуті підприємству;
- протиріччя у виборі методів оцінки матеріальних ресурсів;
- вимоги часу щодо поліпшення існуючої організації нормування;
- недосконалість, що вимагає створення первинних документів, реєстрів, форм звітності, які враховують інформаційні характеристики документів завдяки використанню їх оптимальних кількісних параметрів (інформаційний обсяг, інформаційна ємність, інформативність облікових документів і т.ін.), що дозволять отримати максимальні відомості при мінімальних витратах на їхнє формування;
- не з'ясованість у напрямку залучення обчислювальної техніки у систему управління взагалі та матеріальних ресурсів, зокрема;
- та багато інших проблем, які містяться як усередині названих вище, так і з'являються у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу.

Підсумовуючи вищевикладене, можна помітити, що багато проблем обліку та контролю матеріальних ресурсів на кондитерських підприємствах збігаються з тими, що постають у інших галузях економіки і це цілком закономірно. Тому ті рекомендації, що стосуються врегулювання деяких проблемних питань обліку та контролю матеріальних ресурсів на законодавчому рівні безсумнівно вплинуть і на будь-яку галузь.

Розглянемо деякі з них детальніше та запропонуємо власний підхід відносно їхнього вирішення.

У економічній літературі, як було зазначено раніше, немає єдиного погляду відносно кількості та складу ознак, за якими слід класифікувати матеріальні ресурси. Мета будь-якої класифікації полягає в розкритті внутрішньої структури об'єкту дослідження, притаманних йому властивостей. Однак, якщо узагальнити класифікації матеріальних цінностей, то в їх основі можна виділити наступні найбільш розповсюджені ознаки:

- функціональна роль у процесі виробництва;
- технологічні і фізико-хімічні властивості.

В залежності від функціональної ролі матеріальні ресурси класифікують за наступними групами: сировина й основні матеріали, допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення тощо. Наведена класифікація покладена в основу аналітичного обліку матеріальних ресурсів і у відповідності з нею побудована система рахунків і субрахунків, призначених для формування даних про рух і залишки матеріальних цінностей.

Зазначимо, що у кондитерському виробництві основні матеріали прийнято називати сировиною. Отже, сировина, яка застосовується в кондитерській промисловості, за невеликим виключенням, являє собою або безпосередньо сільськогосподарську сировину рослинного чи тваринного походження, або продукти переробки її на підприємствах харчової промисловості.

Сировину прийнято поділяти на основну й допоміжну.

До основної сировини в кондитерській промисловості відноситься: цукор, глюкоза, патока, мед, борошно, горіхи, олійне насіння, крохмаль, жири, молоко та молочні продукти (вершки, сметана і т.ін.), яйця, плоди, ягоди, овочі, фруктові-ягідні напівфабрикати тощо [3, С.34-110].

До допоміжної сировини відносяться смакові і ароматичні добавки, які застосовують для надання виробам особливої якості: вода, поварена сіль, розпушувачі, харчові барвники, ароматизатори, студнеутворювачі, емульгатори, піноутворювачі, солі-модифікатори, спиртні напої тощо. Їх доля незначна, а ефект великий. Допоміжна сировина надає кондитерським масам пікантності, естетичності і не змінює реологічних властивостей [2, С. 33].

Якщо більш ретельно розглянути наведену вище класифікацію, то можна говорити про відсутність у галузевих інструкціях чітких ознак (у тому числі для підприємств кондитерської галузі), за якими вони повинні організувати аналітичний облік відповідного об'єкту. З нашої точки зору, здається доцільним поєднати наведені групи ознак: ознаку функціональна роль, наприклад, з ознакою фізико-хімічні властивості, ознакою походження і т.д. Це дозволить отримати інформацію про відповідні матеріальні ресурси в більш широкому аспекті. Так, наприклад, 2011111 Сировина основна рослинного походження вітчизняна. З метою управління можна включити сюди ще відомості про якісні показники, стан запасів і т. ін. (за допомогою символічних позначень).

Важливу роль для підприємства грає і порядок оцінки матеріальних ресурсів, оскільки невірний вибір методу може призвести до фінансового краху або за рахунок "вимивання" обігових коштів у податки із-за постійної закупівлі матеріальних ресурсів за ціною, яка збільшує вартість готової продукції, або за рахунок збільшення ціни до рівня, що перевищує конкурентоспроможність продукції.

У відповідності з п. 16 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 і зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 02.11.1999 р. № 751/4044 (зі змінами і доповненнями), - далі П(С)БО 9 "Запаси" [15] при відпуску запасів у виробництво, продаж й іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним із слідуєчих методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних витрат;
- ціни продажу.

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, які мають однакове призначення і однакові умови використання, примінюється тільки один із наведених методів [15, С.23].

Застосовуючи різні методи оцінки руху запасів слід враховувати, що вони мають різний вплив на чистий прибуток:

- при використанні методу ідентифікованої собівартості конкретної партії підприємство має можливість регулювати свій дохід шляхом реалізації найбільш дорогих або найбільш дешевих одиниць запасів. Але цей метод використовується для

визначення собівартості запасів, які відпускаються для спеціальних замовлень і проектів (виробництво літаків, кораблів тощо);

- при застосуванні методу середньозваженої собівартості чистий прибуток набуває середнього значення, найбільш повно відповідаючого величині прибутку у порівнянні із застосуванням інших методів; в умовах збільшення цін собівартість запасів на кінець звітної періоду звичайно нижче ринкової вартості;

- при виборі методу ФІФО вартість запасів наближена до їх поточної ринкової вартості, а собівартість реалізованої продукції знижується, що призводить до максимального значення чистого прибутку; в умовах зростання цін виникає найбільш низька собівартість реалізованої продукції унаслідок низьких цін на раніше придбану продукцію і як результат – найбільш високий чистий прибуток.

Таким чином, валовий прибуток і чистий прибуток є самими високими – при застосуванні методу ФІФО; самими низькими при застосуванні методу ЛІФО (тому його не передбачили для використання в податковому законодавстві та виключили із нормативно-правових актів, що регламентують питання бухгалтерського обліку) і середніми – при застосуванні методу ідентифікованої і середньозваженої собівартості [10, С. 26-27]. Однак слід підкреслити, що при виборі оцінки матеріальних запасів підприємству слід врахувати усі чинники, щоб результати його роботи були би більш ефективними, бо занижуючи балансовий прибуток у фінансовій звітності, підприємство робить себе менш привабливим для інвестора або іншого партнера, що може привести до великих втрат у майбутньому.

Для підприємств кондитерської галузі, з урахуванням специфіки, доцільними для використання можна вважати метод ФІФО, нормативних витрат, середньозваженої собівартості (з певним ступенем припущень).

У результаті проведеного дослідження було:

- проаналізовано шляхи стратегічного розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю;
- висвітлено проблеми, які існують у системі бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів;
- розкрито проблемні питання, у напрямку яких слід вести дослідження у системі бухгалтерського обліку та контролю для підприємств кондитерської галузі;
- запропоновано **шляхи вирішення деяких проблемних питань, і зокрема, класифікації матеріальних ресурсів, оцінки запасів з урахуванням їх впливу на рівень економічних показників підприємства.**

Наукова новизна полягає в обґрунтуванні власного підходу відносно організації обліку матеріальних ресурсів, що має суттєве практичне значення для підприємств харчової промисловості, які характеризуються значною питомою вагою матеріальних ресурсів у собівартості виготовленої продукції.

Шляхи подальших розвідок у напрямку удосконалення системи бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів повинні охоплювати як загальні аспекти, притаманні для усіх галузей народного господарства, так і враховувати специфічні умови існування будь-якого конкретного господарюючого суб'єкту.

Список літератури:

1. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
2. Васильева Е.В., Гальпер Л.З. Экономика, организация и планирование кондитерского производства. – 2-е изд. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1983. – 192 с.
3. Герасимова И.В. Сырье и материалы кондитерского производства. – М.: Пищевая промышленность, 1977. – 145 с.

4. Гуцайлюк З.В. Учет материальных ресурсов в пищевой промышленности. – К.: Техника, 1983. – 104 с.
5. Ерофеева В.А. Учет и контроль использования ресурсов в объединениях. – Ленинград: Изд-во Ленинградского ун-та, 1987. – 176 с.
6. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 175 с.
7. Ільїна С.Б. Облік наявності і руху сировини та контролю за її використанням (на прикладі молочної промисловості Криворіжжя): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. держ. екон. ун-т. – К., 1995. – 21 с.
8. Ісай О.В. Облік і аналіз використання матеріалів (на прикладі молочної промисловості): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. держ. екон. ун-т. – К., 1997. – 18 с.
9. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета./ Б.И. Валувев, Л.П. Горлова, В.В. Муравская и др. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
10. Костюченко В. Учет запасов согласно национальным Положениям (стандартам) бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет и аудит. – 2000. – № 6. – С. 13-31.
11. Кундеус О.М. Облік та аналіз використання виробничих запасів: сучасний стан і перспективи розвитку (на прикладі підприємств скляної промисловості): Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. – Тернопіль, 2002. – 168 с.
12. Ладутько Н.И. Учет, контроль и анализ материальных ресурсов. – Мн.: Белоруская наука, 1997. – 215 с.
13. Малуґа Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: Навч. посіб. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 476 с.
14. Новодворский В.Д. Бухгалтерский учет производственных ресурсов (Вопросы теории и практики). – М.: Финансы и статистика, 1989. – 254 с.
15. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 “Запасы”, утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 20.10.1999 г. № 246, зарегистрированное в Министерстве юстиции Украины 02.11.1999 г. № 751/4044 (с изменениями и дополнениями) // Баланс. – 2005. – № 5 (547). – С. 22 – 25.
16. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти). – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
17. Пушкар М.С. Бухгалтерский учет в системе управления. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 176 с.
18. Сайко О.В. Облік і контроль виробничих запасів (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості України): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. держ. екон. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
19. Фуад Сулейман Махмуд Аль Фасфус Учет и аудит запасов: мировая практика и особенности в Украине: Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. – Житомир, 2002. – 294 с.
20. Хмелевський С.М. Облік і внутрішній аудит матеріальних запасів (на матеріалах підприємств хлібопекарної галузі промисловості): Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. – К., 2004. – 230 с.
21. Ценклер Н.І. Облік і контроль матеріальних ресурсів (на прикладі взуттєвої промисловості Закарпаття): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ. держ. екон. ун-т. – К., 1995. – 19 с.
22. Шендригоренко М.Т. Методика обліку і аналізу матеріальних ресурсів (на прикладі гірничовидобувних підприємств м. Кривого Рогу): Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. – К., 2000. – 194 с.

В статье очерчены проблемные вопросы системы бухгалтерського учета и контроля материальных ресурсов и сделан прогноз ее развития на перспективу.

The problem-solving questions of system of accounting and of control material resources and a perspective prognosis of her development are considered in this article.

Проблеми обліку побічної продукції та відходів у олійно-жирових виробництвах

В статті розглянуто питання класифікації продукції в комплексних виробництвах та варіанти її оцінки. Уточнено поняття побічної, основної продукції, зворотних відходів, та їх оцінку для олійно-жирових виробництв.

комплексні виробництва, собівартість, калькулювання, побічна продукція, зворотні відходи, витрати

Важливою особливістю олійно-жирового виробництва є комплексний характер технологічного процесу, який зумовлює одночасне одержання декількох видів продукції. У зв'язку з цим, суттєвою проблемою обліку витрат є аргументований розподіл витрат між всіма видами одержуваної продукції з метою її достовірної оцінки.

У розробку питань теорії та методології обліку витрат вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, В.Б. Івашкевич[8], М.С. Пушкар[12], В.В. Сопко[5], М.Г. Чумаченко[15], та інші.

Грунтовне дослідження витрат в комплексних виробництвах представлено в роботах А.Д.Трусова[14] і А.І.Міневського[11]. Останнім часом, у зв'язку з бурхливим розвитком олійно-жирового комплексу у фаховій пресі з'явилося багато досліджень, пов'язаних з удосконаленням економічного механізму функціонування олійно-жирових підприємств [3,6,7].

Проте, на сьогодні залишаються невирішеними окремі проблеми обліку витрат на підприємствах олійно-жирового комплексу, зокрема: класифікація продуктів комплексного виробництва; оцінка побічної продукції; розподіл витрат та доходів, одержаних від реалізації побічної продукції.

В даній статті поставлено за мету дослідження проблем обліку побічної продукції та відходів в умовах попередільної поетапної технології переробки комплексної олієсировини.

У вітчизняному законодавстві та фаховій пресі відсутня однозначність класифікації та трактування видів продукції комплексних виробництв.

Так, в П(С)БО 16 "Витрати" згадується основна і супутня продукція. Проте конкретного тлумачення терміну „супутня продукція” немає ні в цьому стандарті, ні в П(С)БО 9 "Запаси", ні в Інструкції 291.

У ДСТУ 2960 – 94 „Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення” виділяється, як окремий вид виробництва – побічне виробництво (з відходів чи побічних продуктів)[1].

Якщо звернутись до міжнародних стандартів, то відповідно МСФЗ 2 „Запаси” на побічні і основні поділяються спільні продукти, що виробляються одночасно в комплексних виробництвах. При цьому, побічними є продукти, що мають незначну вартість порівняно з основними продуктами.

В галузевій інструкції з планування, обліку й калькулювання собівартості продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості України, використовуються терміни цільова і попутна продукція[9].

В економічній літературі зустрічаються поняття супутня, попутна, суміжна, побіжна, побічна продукція (табл.1). При цьому, деякі фахівці ототожнюють поняття попутна, супутня, побіжна, побічна.

Досить своєрідною є точка зору А.Д. Трусова. Він відмічає, що наукового обґрунтування поділу продукції на „основну”, „побічну”, а в окремих випадках і на „залишкову”, немає і бути не може та зазначає, що на практиці до основної продукції відноситься така, одержання якої є ціллю кожного даного комплексного виробництва і визначає його технологічний профіль, побічною ж вважається продукція, супутня основній, одержання якої залежить від умов ведення технологічного процесу. На думку А.Д. Трусова поняття попутна продукція в основному є характерним для підприємств добувних галузей, а побічна - для підприємств переробних галузей промисловості[14].

Сопко В.В. виділяє побічну і супутню(побіжну) продукцію, як різні поняття і розрізняє їх за необхідністю понесення додаткових витрат на виготовлення супутньої(побіжної) продукції. Побічна таких витрат не потребує

Слюсарчук Л.І. вважає критерієм виділення побічної продукції вартість реалізації, визначаючи при цьому побічну продукцію, як результат комплексного виробництва з низькою вартістю реалізації, яка виникає в незначній кількості в процесі виробництва основної продукції.

Дослідження трактування термінів, наведених у фаховій літературі та нормативному законодавстві дозволяє узагальнити основні критерії розмежування видів продукції у комплексних виробництвах, а саме: зв'язок з метою діяльності підприємства; обсяги виробництва, продажу; ціна; потреба додаткової обробки, що вимагає додаткових витрат; точка виділення продукту в технологічному процесі.

Наведені критерії дозволяють надати визначення видів продукції комплексних виробництв. При цьому, ми спираємось на загальноприйняте тлумачення слів суміжний – розміщений поряд, сусідній; побічний – розташований поряд, який не є основним, не стосується безпосередньо до справи[10].

Спільний продукт – будь-який продукт, що утворюється в комплексному виробництві (в одному виробничому циклі) разом з іншими продуктами; незалежно від вартості, цілі підприємства, моменту виділення в технологічному процесі;

Основний продукт - продукт, заради якого організовано виробництво;

Супутній (побіжний) продукт – спільний продукт комплексного виробництва, який не є ціллю виробництва, проте має відносно однакову з основною продукцією вартість і для доведення її до стану можливого використання чи реалізації необхідно провести додаткову обробку (понести додаткові витрати). Виділення такої продукції в технологічному процесі відбувається на заключних стадіях виробництва.

Побічна продукція – це видозмінена в процесі виробництва складова початкової сировини, яка потребує мінімальних додаткових витрат для можливості використання чи реалізації і має низьку вартість порівняно з основною. Моментом виділення такої продукції переважно є початкові стадії технологічного процесу.

Таким чином, при розмежуванні витрат між продуктами комплексних виробництв основними є дві проблеми:

- 1) розподіл витрат між суміжними видами продукції;
- 2) розподіл витрат між основною та побічною продукцією.

Особливістю олійно-жирової галузі є відсутність суміжних видів продукції. В галузевій інструкції використовуються поняття цільової продукції, як синонім основної. Оскільки ці поняття є тотожними вважаємо доцільним використання в олійно-жировій галузі термінів основна та побічна. В олійно-жировій промисловості до основних продуктів належать: олія, саломас, маргаринава продукція, майонез, мило туалетне і господарське, оліфа, мильна паста і стружка, перестерифіковані жири, гліцерин дистильований, гірчиця, гірчичний порошок, кетчуп та інші види продукції, яка виробляється олійно-жировим підприємством.

Таблиця 1 – Тлумачення терміну побічна, супутня продукція в економічній літературі.

Джерело, автор, посилання	Поняття	Тлумачення
ДСТУ 2960 – 94 Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення	Побічне виробництво	- виробнича діяльність підприємства, що полягає у виготовленні продукції з відходів або побічних продуктів основного виробництва та проводиться у певних структурних підрозділах.
МСФЗ 2	Побічні продукти Спільні продукти	- продукти, що мають незначну вартість порівняно з основними продуктами - продукти комплексного виробництва, що виробляються одночасно. Вони поділяються на основні та побічні
Большой экономический словарь под ред. А.Н. Азриляна [8]	Продукция побочная Продукция сопряженная	- продукция, которую получают параллельно с основной продукцией и которая не является целью производства. - несколько видов продукции, получаемых в результате переработки одного исходного материала (совокупности материалов).
Сопко В.В.	Побічна продукція	на відміну від побіжної, не потребує додаткових витрат, така продукція утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною.
Сопко В.В.	Супутня побіжна продукція	за своїми технічними та іншими характеристиками побічна та супутня продукція мало чим відрізняється від основної, тому кількісні та якісні параметри визначають аналогічно основній продукції.
Слюсарчук Л.І.	Побічна продукція	- результат комплексного виробництва з низькою вартістю реалізації, яка виникає в незначній кількості в процесі виробництва
Рекомендації №47[5]	До статті калькуляції „попутна продукція”	включається вартість попутної продукції, отриманої одночасно з основним(цільовим) продуктом, тобто в єдиному технологічному процесі. Ця продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю і призначається для подальшої переробки або відпуску стороннім підприємствам.
Інструкція з планування, обліку й калькулювання собівартості продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості України	Попутна продукція	- це продукція, одержана одночасно з основним (цільовим) продуктом, тобто в єдиному технологічному процесі. Ця продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю й призначається для подальшої переробки на даному підприємстві або відпуску стороннім організаціям.

До побічної продукції підприємств олійно-жирової промисловості належать:

- шрот і макуха - продукти, які одержують у процесі видобування олії з олійної сировини екстракційним або пресовим способом;

- гліцерин сирий - продукт, який одержують при розщеплюванні жирів у процесі одержання жирних кислот;
- фосфатидні концентрати - частина компонентів олійної сировини, що виділяються з олії в процесі гідратації.

Окрім основної та побічної продукції в комплексних виробництвах одержують відходи. Особливістю олійно-жирової галузі є складність розмежування побічної продукції та відходів.

Слюсарчук Л.І. вважає, що неможливо провести чітку межу між відходами і побічною продукцією і наводить думку, що побічна продукція має більшу ринкову вартість ніж відходи, і часто є об'єктом подальшого технологічного процесу, в той час, як відходи одразу ж продаються, або списуються у виробництво, якщо вони виникли в межах норм[13]. В МСФЗ 2 "Запаси" поняття відходи, зворотні відходи взагалі не згадується.

Більшість авторів визначають відходи як залишки складових частин сировини(ресурсів), що втратили початкові властивості. Вони можуть бути зворотними та незворотними. Незворотні відходи не вираховуються з собівартості продукції (в межах норм). Зворотні відходи - ті відходи які можна використати у виробництві або реалізувати. Для їх використання або реалізації не потрібна додаткова обробка. Вартість таких відходів вираховується з вартості основних продуктів.

До зворотних (використовуваних) відходів підприємств олійно-жирової промисловості належать:

- лузга соняшникова, соєва оболонка й оболонки насіння інших олійних культур, які відокремлюються в процесі обрушення при підготовці їх до видобування олії;
- шкаралупа, яку одержують у процесі обрушення фруктових кісточок при підготовці їх до видобування олії;
- гудрони (кубові залишки), які одержують при дистилюванні жирних кислот, саломасу, тваринних жирів, гліцерину та світлих олій (соняшникової, соєвої, лляної та інших);
- погони дезодорації - продукти, одержані в процесі видалення дезодорувальних речовин і небажаних домішок з олій, тваринних жирів і сумішей харчового призначення на стадії дезодорації;
- фузи (бакові відстої), одержані при зберіганні нерафінованих і гідратованих олій;
- соапсток (у жирах) - частина жирів, що відокремлюються в процесі лужної нейтралізації олій;
- жири з жировловлювачів: жири, що утворюються на стадіях промивання олій в технологічному процесі; жири, одержані при очищуванні стічних вод олійножирових виробництв на локальних та загальнозаводських очисних спорудах;
- жирові погони, каталізаторний жир, що утворюються в процесі гідрогенізації і переетерифікації олій та жирів;
- жири у відбійній глині, що утворилися в процесі рафінації олій та жирів (на стадії вінтеризації й відбілювання) і деметалізації гідрованих жирів;
- жири у фільтрувальному порошку, що утворюються в процесі рафінації олій та жирів (на стадії вінтеризації).

Важливою проблемою комплексних виробництв є оцінка побічної продукції та відходів.

В умовах жорсткої відомчої регламентації побічну продукцію оцінювали за твердими цінами, що встановлювались централізовано. Питання щодо оцінки побічної продукції в сучасних умовах має вирішуватись підприємством самостійно. При цьому,

необхідно врахувати обов'язковість дотримання принципу відповідності, що може бути реалізовано лише за умови аналізу ринкової ситуації

Витрати на переробку можна безпосередньо зарахувати до відповідних спільних продуктів лише після того, як ці продукти стають технологічно відокремленими. Точка технологічного процесу, в якій є можливість відокремити спільні продукти має назву точка розділення. Витрати на виробництво спільних продуктів, які виникають до точки розділення визначаються, як спільні витрати. Відповідно до міжнародних стандартів необхідно розподіляти спільні витрати між спільними продуктами (основними і побічними) на раціональній основі.

У вітчизняній практиці спільні витрати включаються лише до собівартості основних продуктів. Це стосується і олійно-жирової галузі та передбачено Інструкцією з собівартості [9]. Щодо побічної продукції, то при реалізації її вартість вираховують з собівартості основної продукції. Проте реалізація може відбутись у наступних звітних періодах і тоді відбувається недотримання принципу відповідності доходів і витрат.

Відповідно Інструкції, в олійно-жировій галузі попутна продукція оцінюється:

- за відпускними цінами за вирахуванням планової суми прибутку та витрат на реалізацію;
- за плановою собівартістю аналогічного продукту;
- за ціною її можливого використання - тільки для внутрішнього використання.

Ціна можливого використання визначається як різниця між ціною матеріалу, що замінюється попутним продуктом (напівфабрикатом), і сумою додаткових витрат, пов'язаних з підготовкою його до використання.

При цьому, об'єктом калькулювання є всі види олій (соняшникова, ріпакова, соєва, лляна, кукурудзяна, олія з плодів кісточок та інші) - нерафінованих, рафінованих (за операціями рафінації - гідратована, вибілена, вінтеризована, дезодорована); усі види саломасу (нерафінованого та рафінованого), перестерифікованих жирів; усі види господарського мила з урахуванням вмісту в них жирних кислот (65- відсоткове, 70- відсоткове, 72- відсоткове), туалетне мило за групами (екстра, дитяче, 1-2 групи) та в окремих випадках (зокрема при розробці цін) - за окремими найменуваннями; маргарин, кондитерські та кулінарні жири; майонез за видами; олія за видами (натуральна, оксоль та інші); жирні кислоти, гліцерин, гірчичний порошок, гірчиця, кетчуп та інша продукція, що виробляється на олійно-жирових підприємствах.

Головний недолік способу виключення затрат на побічну продукцію і вторинні матеріальні ресурси полягає в тому, що він не забезпечує достовірного розподілу затрат між ними і основною продукцією – олією, маргарином ч ін., одержаних одночасно в єдиному технологічному процесі; спотворюється собівартість основної продукції, відсутня можливість визначити собівартість побічних продуктів і придатних для використання відходів.

Крім того, спосіб виключення затрат неможливо застосовувати при повній або частковій відсутності цін на побічні продукти і використовувані відходи, а розрахунки по статтях собівартості не відображають їх дійсної величини, тому що вони завищені за рахунок витрат, не виключених на побічну продукцію і відходи.

На нашу думку, з метою формування раціональної оцінки побічної продукції, облік витрат на виробництво в олійно-жирових підприємствах слід будувати за слідуючи ми напрямками:

По-перше, вимірювання спільних витрат (загальних витрат на основну та побічну продукцію до точки розділення). Так, спільними витратами на виготовлення олії пресової і шроту будуть витрати, понесені до моменту їх виходу з пресу, а також

витрати на добування екстракційної олії та шроту, понесені до розділення цих видів продукції після екстракції.

По-друге, відокремлений облік додаткових витрат на доробку, зберігання, реалізацію кожного виду побічної продукції.

І по-третє, розподіл доходів від реалізації побічної продукції.

Найскладнішим з методологічної точки зору є третій напрямок, суть якого полягає в тому, що побічна продукція не калькулюється, а її вартість повинна виключатись із собівартості основної продукції, якщо побічна продукція виділяється після точки розділення, або із спільних витрат, якщо до точки розділення.

При цьому існує два методи розподілу доходів від реалізації побічної продукції. Перший метод - розподіл доходу від реалізації в залежності від фактичної реалізації побічної продукції. Другий – в залежності від фактичного виробництва побічної продукції.

Вибір методів обумовлюється ціновою кон'юнктурою. Якщо немає впевненості у можливості продажу нереалізованої побічної продукції чи ринкові ціни на таку продукцію нестабільні краще до моменту її реалізації не визнавати дохід. Проте, якщо керівництво підприємства впевнено у можливості майбутнього продажу і зміна цін є малоімовірною краще визнати дохід у період виробництва, оскільки це забезпечує зниження собівартості основної продукції за виробничий період.

Що стосується цінової кон'юнктури на шрот, то динаміка в цінах, хоча і не дуже вагома є як в Україні, так і на світовому ринку (близько 85-100 доларів США за одну тону) в залежності від сезону.

Попит на цей вид продукції в Україні існує, проте є чинники, що можуть його змінювати. Так наприклад, в умовах коли ціни на шрот вищі ніж ціни на фуражне зерно, яке також використовується для кормових цілей, попит на шрот знижується. На світовому ринку попит на шрот зростає, що зумовлено відмовою від тваринних добавок у комбікорм.

Таким чином, на сьогодні можливість реалізувати шрот для підприємств олійно-жирової галузі не є проблемою. Тому такі підприємства, мають можливість застосовувати для розподілу доходу від реалізації шроту в залежності від фактичного виробництва.

Проведені в статті дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. В економічній літературі відсутня однозначність у тлумаченні термінів побічна, попутна, супутня, суміжна, побіжна продукція. На нашу думку для олійно-жирової галузі доцільно виділити терміни : основна, побічна продукція та відходи, спільні витрати, додаткові витрати.

2. Використання оцінки побічної продукції, що використовується на практиці та рекомендовані національними стандартами обліку не відповідає вимогам, що закладені в основі стандартів, зокрема принципу відповідності.

3. Для дотримання принципу відповідності, облік витрат на підприємствах олійно-жирової галузі доцільно будувати за такими напрямками: вимірювання спільних витрат, відокремлення додаткових витрат, розподіл доходу від реалізації побічної продукції.

Список літератури

1. ДСТУ 2960 – 94 "Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення //www.lsr.lv.leonorm.com.ua
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. №47.

3. Блакита Г.В. Науково-методичні основи економічного регулювання розвитку і розміщення олійно-жирового комплексу України. – автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н., - Київ. 2003.
4. Большой экономический словарь под ред. А.Н. Азриляна, Москва „Институт новой экономики” 1999г.
5. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) за ред.В.В. Сопка та О.В. Бойка – К.:”Фенікс”, 2001.
6. Домашенко Ю.В. Розвиток оліє-сировинного виробництва і збуту соняшнику в умовах ринку. – автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. – Дніпропетровськ. – 2002.
7. Іванова .Н.А. Економічні взаємовідносини у сфері виробництва, реалізації насіння соняшнику. – дисертація на здобуття наукового ступеня к.е.н. – К. – Національний інститут аграрної економіки., 2005.
8. Івашкевич В.Б. Калькулирование себестоимости продукции в отраслях промышленности. – издательство казанского университета. -1974. – 150с.
9. Інструкція з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості України, Затверджена Наказом комітету харчової промисловості України 31.08.99р. №64, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 жовтня 1999 р. за N 733/4026
10. Короткий тлумачний словник української мови К. «Рад. Школа» 1988 р., за ред. Д.Г. Гринчишина
11. Миневский А.И. Методика определения комплексных затрат предприятия. М. «Экономика», 1971. 148 с.
12. Пушкар м.С. Управлінський облік: навчальний посібник/3-тє видання, стереотипне. – Тернопіль: Карт-бланш, 1998. – 163с.
13. Слюсарчук Л.І. Облік і аналіз виробництва та продажу готової продукції. (Методолого-прикладний аспект) – К.: «Альт прес», 2001. – 258с.
14. Трусов А.Д. Учёт затрат в комплексных производствах. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 240с.
15. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. М., «финансы», 1971. 240с.

В статье рассмотрены вопросы классификации продукции в комплексных производствах и варианты их оценки. Уточнены понятия побочной, основной продукции, возвратных отходов, и их оценку для масло-жировых производств.

In the article the questions of classification of products in complex productions and variants of its estimation are considered. Notion of side, basic products, reverse wastes is specified, and their estimation for oily-fatty productions.

Формування і облік повної собівартості продукції (робіт, послуг)

Розглянуто сучасний стан, виявлено недоліки і наведено пропозиції щодо формування і обліку повної собівартості продукції (робіт, послуг) в сучасних ринкових умовах на підприємствах України. **технологічна собівартість; виробнича собівартість; повна собівартість готової продукції; повна собівартість реалізованої продукції.**

Постановка проблеми. У зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку та прийняттям П(С)БО 16 „Витрати” внесено корінні зміни до складу і формування собівартості промислової продукції (робіт, послуг), а це, в свою чергу, торкнулося питань калькулювання, ціноутворення, визначення рентабельності продукції і інше. Насамперед необхідно відзначити, що виходячи із принципа обачності, який не дозволяє завищувати вартість активів і прибуток підприємства, в бухгалтерському обліку відображується тільки виробнича собівартість виготовленої продукції. Адміністративні, а також витрати на збут і інші операційні витрати відносяться безпосередньо на фінансовий результат, тобто не включаються у собівартість конкретних видів продукції. До того ж, за новими правилами бухгалтерського обліку усі наднормативні витрати на виробництво продукції не включаються до виробничої собівартості готової продукції, а відносяться на собівартість реалізації без розподілу за видами продукції і списуються на зменшення фінансового результату в тому місяці, в якому вони допущені, а не в тому, в якому продана продукція. Такий підхід, оснований на американських системах обліку “директ-костінг” і “стандарт-кост”, спрощує ведення бухгалтерського обліку і збільшує прозорість фінансових звітів. Сучасні правила бухгалтерського обліку не передбачають визначення повної фактичної собівартості продукції (робіт, послуг). Як результат, останніми роками деякі підприємства почали не тільки відмовлятися від планування повної собівартості, а й від її калькулювання. Керівництво підприємств втратило інформацію про те, яка продукція, що випускається, принесла прибуток або збиток після реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з основних вимог до визначення і групування витрат за нових умов, на наш погляд, повинна бути можливість одержання усіх необхідних фактичних даних безпосередньо з системи бухгалтерського обліку, не вдаючись до різних вибірок несистемного характеру. Проведений аналіз публікацій [3-8] свідчить, що вчені і фахівці не достатньо зосереджують увагу на проблемах обліку витрат і калькулювання повної фактичної собівартості продукції. Так, вони у своїх роботах наводять: загальний порядок формування і облік собівартості продукції за ринкових умов [3]; деякі обліково-аналітичні проблеми при формуванні собівартості промислової продукції (робіт, послуг) і шляхи їх вирішення [4]; взаємозв'язок бухгалтерського та управлінського обліку при класифікації витрат і формуванні собівартості [5]; облік і контроль технологічної та виробничої собівартості [6]; практичну сторону обліку витрат на виробництво, який здійснюють сьогодні підприємства згідно з нормативно-

законодавчою базою України [7]; методичні рекомендації із калькулювання собівартості, засновані на вимогах стандартів бухгалтерського обліку [8].

Мета статті. В цей же час, наведені вище та інші публікації не містять термінологічного визначення ряду об'єктів обліку витрат, склад калькуляційних статей, а також порядок визначення технологічної, виробничої, повної собівартості готової продукції та повної собівартості реалізованої продукції. В зв'язку з цим, метою даної статті є – розробка пропозицій щодо вдосконалення бухгалтерського обліку витрат і калькулювання повної собівартості продукції (робіт, послуг).

Для досягнення цієї мети, насамперед, необхідно вирішити наступні завдання: уточнити склад калькуляційних статей технологічної, виробничої, повної собівартості готової продукції та повної собівартості реалізованої продукції; визначити порядок формування повної собівартості готової та реалізованої продукції (робіт, послуг).

Основні матеріали дослідження. Не зважаючи на те, що для цілей бухгалтерського обліку використовується тільки виробнича собівартість і П(С)БО 16 „Витрати” визначає склад тільки цього виду собівартості, на наш погляд, ведення бухгалтерського обліку готової продукції виходячи із виробничої собівартості зовсім не передбачає заборони на планування і облік технологічної собівартості, повної собівартості готової і реалізованої продукції з включенням до неї витрат, не пов'язаних з виробництвом. Кожне підприємство не тільки має право, але і повинне визначати таку собівартість виходячи із вимог ведення економічних розрахунків в ринкових умовах.

В залежності від повноти витрат, що включаються до собівартості продукції, на наш погляд, необхідно визначити як об'єкти наступного калькулювання такі види собівартості продукції:

1. Технологічна собівартість – це собівартість, до складу якої включені виробничі витрати обумовлені специфікою продукції і застосованої технології. Вона складається з витрат на сировину, матеріали, паливо, енергію, витрачені в процесі виготовлення продукції та безпосередньо пов'язаними з виготовленням продукції витратами на оплату праці з відрахуваннями і витрат, що пов'язані з утриманням і використанням обладнання. Усі ці витрати є прямими, тобто безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції (необхідно відзначити, що витрати на оплату праці і витрати на утримання і використання обладнання можуть бути непрямыми, якщо на одному і тому ж обладнанні виготовляється декілька видів продукції).

2. Виробнича собівартість – технологічна собівартість та витрати, пов'язані з керуванням виробничими підрозділами, що виготовляють продукцію, останні можуть бути побічними або непрямыми витратами, якщо виробничі підрозділи виготовляють декілька видів продукції. Згідно п. 11 П(С)БО 16 „Витрати” виробнича собівартість складається з чотирьох статей калькуляції [1, с. 59]. Методичні рекомендації № 47 визначають 12 типових статей калькулювання [2, с. 66 - 67]. Ця класифікація є типовою і підприємства можуть вносити до неї зміни з урахуванням особливостей виробничого процесу, що передбачено п. 165 Методичних рекомендацій № 47 [2, с. 67].

3. Повна собівартість готової продукції – виробнича собівартість та частина постійних витрат, що не пов'язані з виробництвом, які умовно віднесені на цей вид продукції. До складу повної собівартості готової продукції, окрім витрат, що складають виробничу собівартість, включаються адміністративні витрати, витрати на дослідження і розробку, інші операційні витрати.

4. Повна собівартість реалізованої продукції – повна собівартість готової продукції та витрати, пов'язані з її реалізацією споживачу. До складу повної собівартості реалізованої продукції, окрім витрат, що складають повну собівартість готової продукції, включаються постійні та змінні витрати на збут. Постійні витрати на збут не пов'язані із сплатою винагороджень за продаж продукції, її страхуванням,

завантаженням і доставкою продукції споживачу і є постійними. До таких витрат необхідно віднести : витрати на утримання і відрядження працівників, які зайняті збутом; витрати на утримання персоналу, який зайнятий зберіганням, пакуванням та завантаженням продукції; витрати на зберігання, пакування і завантаження продукції; витрати на утримання основних засобів і інших нематеріальних активів, що пов'язані із збутом продукції; витрати на проведення маркетингових досліджень; витрати на рекламу; витрати на ремонт тари; витрати на гарантійний ремонт. До складу змінних витрат на збут належать витрати на: пакувальні матеріали; передпродажну підготовку; завантаження, транспортування, перевантаження, відвантаження і інші транспортно-експедиторські витрати; страхування продукції в період її зберігання і транспортування; сплату винагород посередникам; сплату мита і інших заходів, пов'язаних з вивезенням продукції та ввезенням її до країни покупця; втрати (недоліки) продукції що виникають після її відвантаження.

В таблиці 1 наведено пропонуємий склад статей калькулювання технологічної, виробничої і повної собівартості готової і реалізованої продукції.

Таблиця 1 – Склад статей калькулювання окремих видів собівартості продукції на підприємстві

Вид собівартості				Найменування статті	Залежать від обсягу (+), не залежать (-)
Повна собівартість реалізованої продукції	Повна собівартість готової продукції	Виробнича собівартість	Технологічна собівартість	1. Сировина і матеріали	+
				2. Покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби	+
				3. Роботи і послуги виробничого характеру	+
				4. Паливо і енергія на технологічні цілі	+
				5. Зворотні відходи (вираховуються)	+
				6. Основна заробітна плата	+/-
				7. Додаткова заробітна плата	-/+
				8. Відрахування на соціальні заходи	-/+
				9. Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	-/+
				10. Витрати на утримання і експлуатацію нематеріальних активів	-
				11. Витрати на підготовку і опанування виробництва	+
				12. Витрати внаслідок браку	-/+
				13. Технологічні втрати	+
			Виробничі собівартості	14. Загальновиробничі витрати	-/+
				15. Інші виробничі витрати	
				16. Побічна продукція (вираховується з виробничої собівартості)	+
				17. Адміністративні витрати	-
				18. Витрати на дослідження і розробку	-
				19. Інші операційні витрати	-
				20. Постійні витрати на збут	-
				21. Змінні витрати на збут	-

Прийняття такого підходу щодо калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на основі розвитку аналітичності існуючої системи бухгалтерського обліку дасть змогу:

по-перше, повною мірою використовувати її як методологічну основу для розробки галузевих інструкцій із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), забезпечивши в такий спосіб однаковість в організації планової й облікової роботи із собівартості продукції;

по-друге, вирішити інформаційну проблему забезпечення ціноутворення на продукцію, що випускається і реалізується;

по-третє, таке калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) стане найважливішим інструментом для розрахунку різних параметрів ефективності діяльності підприємства.

Список літератури

1. П(С)БО 16 „Витрати”, затверджене наказом Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. - № 13. – с. 59 – 63.
2. „Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості”, затверджені наказом Державного комітета промислової політики України від 02.02.2001 р. № 47. – с. 200.
3. Бородкін О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. - № 3. – с. 32 – 42.
4. Житний П. Обліково-аналітичні проблеми використання виробничого потенціалу і шляхи їх вирішення // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 1. – с. 41 – 51.
5. Крысенко Т. Взаимосвязь бухгалтерского и управленческого учёта при классификации расходов и формировании себестоимости // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. – 2005. - № 6. – с. 34 – 40.
6. Ластовецький В. Облік і контроль технологічної та виробничої собівартості // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 5. – с. 17 – 20.
7. Тринька Л. Виробництво без витрат: реалії вітчизняного обліку або яку собівартість ми визначаємо? // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 11. – с. 32 - 38.
8. Юровский Б. С. Себестоимость продукции: планирование, учёт, анализ. – Харьков: Центр Консульт, 2003. – 208 с.

Рассмотрено современное состояние, выявлены недостатки и приведены предложения по формированию и учёту полной себестоимости продукции (работ, услуг) в современных рыночных условиях на предприятиях Украины.

The modern condition is considered, the lacks are revealed and the offers on formation and account of the complete cost price of production (works, services) in modern market conditions at the enterprises of Ukraine are given.

Сутнісні характеристики та класифікація фінансових ресурсів підприємства

Розкрито поняття фінансових ресурсів, досліджено їх класифікацію за окремими критеріями. Визначено характерні ознаки окремих елементів фінансових ресурсів, окреслено доцільність їх використання суб'єктами господарювання.

фінансові ресурси, статутний фонд, амортизаційні відрахування, кредиторська заборгованість, бюджетні асигнування

Проблеми ресурсного забезпечення діяльності підприємства, залежності між обсягом, складом ресурсів та досягнутими результатами діяльності, оцінки достатності ресурсного потенціалу для досягнення запланованих показників діяльності актуалізовані сучасними динамічними процесами розвитку економіки. В умовах ринкової економіки одним із основних факторів, що впливає на масштаби та темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура наявних у нього фінансових ресурсів. Успішне функціонування підприємства на ринку в значній мірі залежить від правильної та раціональної організації його фінансових ресурсів. Оптимізація структури капіталу є досить складним і важливим завданням. Оптимальною структурою капіталу можна вважати таке співвідношення використання власних і залучених коштів, за якого досягається найефективніша пропорційність між коефіцієнтами фінансової рентабельності та коефіцієнтами фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. Для ефективної оптимізації структури капіталу необхідно враховувати основні особливості кожного елемента його складу.

Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств висвітлені у працях І.Т. Балабанової, І.А. Бланка, В.Ю. Бодаковського, В.В. Ковальнової, Ю.В. Петренка, Н.М. Гуляєвої та інших. Однак актуальними на сьогодні залишаються питання, пов'язані із поглибленими дослідженнями сутності фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та оптимізації джерел їх формування.

Метою даної статті є розкриття характеристичних ознак фінансових ресурсів та їх системної класифікації задля розробки та задіяння ефективних важелів управління процесами формування фінансових ресурсів підприємства.

Фінансові ресурси можна визначити як акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, що надходять у господарський обіг та використовуються для покриття його потреб. Фінансові ресурси є матеріальним втіленням фінансових відносин на рівні господарських суб'єктів.

До фінансових ресурсів належать грошові фонди та частина грошових коштів, що використовується у нефондовій формі. Отже складовими фінансових ресурсів є:

- статутний фонд;
- резервний фонд;
- амортизаційний фонд;
- спеціальні фонди;
- нерозподілений (тимчасово не використаний) прибуток;

- кредиторська заборгованість усіх видів, включаючи заборгованість з бюджетних платежів, з відрахувань на соціальне страхування, робітникам і службовцям з оплати праці;

- короткострокові і довгострокові кредити комерційних банків;
- кошти для фінансування капітальних вкладень та інші кошти, відображені в пасиві бухгалтерського обліку підприємства.

Існує ряд класифікацій фінансових ресурсів.

Залежно від джерел формування:

- створені за рахунок власних та прирівняних до власних грошових надходжень;

- мобілізовані на фінансовому ринку;
- ресурси, які надходять у порядку перерозподілу.

За правом власності:

- власні кошти підприємницьких структур;
- залучені кошти;
- позикові фінансові ресурси.

Початкове формування фінансових ресурсів здійснюється в момент заснування підприємства, коли створюється його статутний фонд. Фінансові ресурси функціонуючих підприємств формуються головним чином за рахунок прибутку (від основної та інших видів діяльності) і амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування входять у собівартість виробленої продукції і після її реалізації акумулюються в амортизаційному фонді, який призначений для відшкодування вартості зносу засобів праці. Амортизаційні відрахування ніколи не слугують нерухомим резервом. Вони постійно знаходяться в русі і можуть використовуватися для того, щоб розширити підприємство або провести удосконалення обладнання, що підвищить його ефективність. Тому амортизаційні відрахування також є фінансовими ресурсами. Поряд з ними джерелами фінансових ресурсів є: виручка від реалізації вибувшого майна, продажу нематеріальних активів, виконання наукових та проектних робіт, стійкі пасиви, різноманітні цільові надходження, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві та інше. Також чималий внесок до суми фінансових ресурсів підприємства роблять доходи господарських суб'єктів, пов'язані з позареалізаційною діяльністю, тобто доходи від дольової участі інших підприємств (вкладення в їх діяльність), дивіденди, отримані по акціях і інших цінних паперах, доходи від здачі в оренду матеріальних цінностей, нерухомості та ін., штрафні санкції, отримані від інших господарюючих суб'єктів, прибуток минулих років, виявлений в поточному році, відсотки, отримані за власні кошти, вкладені в розрахунковий або депозитний рахунок в банку.

Власний капітал характеризується, по-перше, простотою залучення, по-друге високою віддачею за критерієм норми прибутку на вкладений капітал тому, що у цьому разі не потрібна сплата позикового відсотка (зокрема за користування кредитом), по-третє, зменшенням ризику небезпеки фінансової нестійкості та банкрутства підприємства.

Водночас використання власного капіталу характеризується обмеженням обсягом залучення, що означає менше можливостей суттєвого розширення господарської діяльності підприємства за сприятливої кон'юктури ринку.

До залучених фінансових ресурсів належать:

- кошти, мобілізовані на фінансовому ринку шляхом випуску та розміщення акцій і цінних паперів,
- отримання страхових сум за умови настання відповідного страхового випадку,

- кредиторська заборгованість,
- бюджетні асигнування тощо.

Особливістю ринкового середовища є те, що підприємства мають змогу залучати фінансові ресурси через цінні папери. Залучені фінансові ресурси за характером використання подібні власним, оскільки після їх надходження вони переходять у розпорядження підприємства. Разом з тим існують певні обмеження, адже такі кошти носять здебільшого цільовий характер.

Бюджетні асигнування можуть надаватися підприємствам (як правило, державним) у таких формах: бюджетні інвестиції, державні дотації, державні субсидії.

Бюджетні інвестиції являють собою виділення коштів на розвиток виробництва, насамперед у вигляді капітальних вкладень. вони спрямовуються у пріоритетні галузі й проекти, які визначають розвиток економіки країни в цілому.

Державні дотації – це виділення коштів з бюджету на покриття збитків підприємств, як правило, у тому випадку, коли збитковість є наслідком певної політики держави, наприклад, цінової.

Державні субсидії – це виділення коштів з бюджету суб'єктам підприємницької діяльності на вирішення певних завдань у рамках різного роду державних програм.

Надходження з державних цільових фондів за своїм змістом ідентичні бюджетним асигнуванням. Вони здійснюються у формі державних інвестицій і субсидій, кредитів. Ці надані ресурси носять цільовий характер, що впливає із сутності даних фондів. Надходження з централізованих фондів характеризують внутрішньокорпоративний перерозподіл фінансових ресурсів. З одного боку підприємства частину свого прибутку відраховують у централізовані фонди, з іншого – можуть отримувати з них кошти. Тому, крім загальної суми надходжень з цих фондів, слід визначити чисті (нетто) надходження, які визначаються, як різниця між надходженнями з фондів і внесками до них.

Позитивне сальдо взаємовідносин характеризує реально надані ресурси, від'ємне – фактичну суму вилучених коштів підприємств. Сальдо взаємовідносин може визначатися також стосовно фінансових ресурсів, наданих з бюджету і цільових фондів.

До фінансових ресурсів підприємства відносять також запозичені фінансові ресурси: банківський кредит, бюджетний кредит, комерційний кредит.

Необхідність банківського кредиту визначається характером кругообігу та обігу основних і оборотних засобів. наприклад, підприємство виробило готову продукцію, тобто певна частина його виробничих запасів перейшла у товарну форму, але ще до реалізації цієї продукції, тобто до набуття грошової форми у підприємства є необхідність вкласти кошти у купівлю сировини, матеріалів, що означає авансування в новий кругообіг. З'являється потреба в позичкових коштах, які залучаються на певний час і на поворотній основі. Те ж саме спостерігається, якщо підприємству необхідні додаткові кошти для збільшення обсягу виробництва, а також для подолання тимчасових порушень ходу виробництва та реалізації продукції.

Бюджетний кредит діє на тих же принципах, що і банківський.

Комерційний кредит – це придбання товарів чи отримання послуг з відстрочкою оплати. Подібна угода оформляється спеціальним борговим зобов'язанням – векселем.

Кредитування, на відміну від бюджетних асигнувань, здійснюються з дотриманням принципів поворотності, строковості, платності, забезпеченості.

Позитивною рисою використання позикового капіталу є збільшення фінансового потенціалу підприємства за необхідності суттєвого піднесення темпів зростання обсягів виробництва. Разом з тим використання позикового капіталу характеризується наступними негативними моментами:

- складність залучення коштів;

- необхідність надання відповідних гарантій, наприклад страхових компаній, інших суб'єктів господарювання, або застави;
- зниження норми прибутку активів, оскільки прибуток підприємства зменшується на суму сплачених відсотків за кредит;
- зниження фінансової стійкості підприємства і відповідно зростання ризику банкрутства.

Окрім того, фінансові ресурси за окремими критеріями поділяють на наступні види:

За етапами формування фінансові ресурси поділяють на:

- початкові, тобто ті, з якими підприємство розпочинає свою діяльність (статутний капітал);
- набуті (прирощені) – отримані підприємством в результаті його діяльності у формі чистого доходу (прибутку та амортизації), субсидій, дотацій тощо.

За формою реалізації:

- грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їх еквіваленти).
- нематеріальні (вкладені в нематеріальні активи);
- фінансові (вкладені у фінансові активи).

Фінансові ресурси підприємства використовують для придбання основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних запасів, для покриття витрат на виготовлення і продаж продукції (виплату заробітної плати, сплату податків, орендної плати, страхових платежів тощо). Зрозуміло, що обсяг виробництва, технічна, трудова, матеріальна забезпеченість підприємства, його соціально-економічний розвиток залежать від величини, складу та структури фінансових ресурсів підприємства.

Одним з найважливіших завдань фінансових служб підприємств є пошук ефективних джерел формування фінансових ресурсів, оптимізація їх структури та напрямків інвестування.

Список літератури

1. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами // Фінанси України. – 2005. - №1. – С. 106 – 112.
2. Горілей О.С. Облігації – інструмент залучення позичкових коштів підприємств // Фінанси України. – 2001. - №11. – С.30 – 33.
3. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2002. - №2. – С.102 – 108.
4. Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України. – 2000. – №6. – С.91 – 95.
5. Фінанси підприємств: підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф.. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ 2002. – 571 с., іл..
6. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.
7. Гуляєва Н.М., Сьомко О.В. Фінансові ресурси підприємств // Фінанси України. – 2003. - №12 – С. 58 – 62.

Розкрито поняття фінансових ресурсів, досліджено їх класифікацію за окремими критеріями. Визначено характерні ознаки окремих елементів фінансових ресурсів, окреслено доцільність їх використання суб'єктами господарювання.

Notion of financial resources is explore, their classification is explored after separate criterion. The characteristic signs of separate elements of financial resources are definite, expedience of their use of soubectami ménage is outlined.

Порядок обліку витрат обігу в підприємствах торгівлі споживчої кооперації та шляхи його удосконалення

В статті розглядається діюча система обліку витрат обігу в споживчій кооперації. Запропоновано шляхи удосконалення аналітичного обліку з метою отримання більш повної і достовірної інформації для управління.

витрати обігу, адміністративні витрати, витрати на збут, статті витрат

Постановка проблеми. Практика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій торгівлі споживчої кооперації та стан бухгалтерського обліку свідчить про низьку ефективність внутрішнього контролю, який здійснюється на базі чинного законодавства та нормативно-правової бази. Адже всі фінансові порушення, непродуктивні витрати і втрати, збиткова діяльність підприємств торгівлі починається, як правило, з неякісного бухгалтерського обліку, несвоєчасної і запізненої інформації, відсутності центрів відповідальності, своєчасного реагування керівників на ті чи інші недоліки, неналежне оформлення відповідних документів, що призводить до непродуктивних витрат і втрат. Найбільші суми видатків в торговельних підприємствах споживчої кооперації припадають на операційну діяльність, зокрема на “Адміністративні витрати” і “Витрати на збут”. Облік витрат підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” [1], а також Інструкції про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації, яка затверджена постановою Правління Укоопспілки від 19.11.2001р. №304[2], та посібника “Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібної торгівлі та громадського харчування споживчої кооперації” за редакцією професора В.О.Озерана [3].

Для того, щоб інформація про витрати обігу своєчасно надходила до користувачів для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів необхідно конкретизувати методику до умов підприємства торгівлі з урахуванням їх організаційної структури та обсягів діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Суть, принципи, методичні прийоми обліку, аналізу і контролю витрат обігу досліджувались такими вітчизняними вченими, як М. В. Кужельний, В. Г.Лінник, В. О.Озеран, В. В.Сопко, В. С.Рудницький, В. О. Ластовецький та іншими. Однак, питання організації обліку і контролю в підприємствах торгівлі споживчої кооперації досліджено ще недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. На теперішній час органи управління володіють недостатньою інформацією про склад адміністративних витрат і витрат на збут, що не дозволяє в достатній мірі приймати правильні управлінські рішення. Фахівцями, які здійснюють контроль з питань фінансово-господарської діяльності, необхідно в кожній конкретній

ситуації деталізувати завдання, як з урахуванням чинних нормативних актів, так і практичного досвіду.

Постановка завдання. Дослідження впровадження “Інструкції про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації”, затвердженої постановою Правління Укоопспілки від 19.12.2004 року №304. Розкрити суть діючої методики обліку адміністративних витрат і витрат на збут і запропонувати більш детальний аналітичний облік цих витрат, необхідний для управління підприємствами торгівлі споживчої кооперації.

Викладення основного матеріалу. Об’єктами обліку витрат обігу в галузі торгівлі споживчої кооперації є райспоживспілки, споживчі товариства, госпрозрахункові відокремлені підрозділи, кооперативні підприємства, окремі магазини.

Витрати операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі, що не включаються до собівартості реалізованих товарів, поділяються на:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні **витрати**.

Ці витрати обліковуються за відповідними рахунками, субрахунками та статтями.

Облік адміністративних витрат і витрат на збут здійснюється за нижче наведеним складом статей та їх змістом.

До статті “Витрати на оплату праці” відносяться суми на оплату праці фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з відповідним торговельним підприємством, організацією (платником податку), а саме: основна і додаткова заробітна плата, інші види заохочення і виплат, виходячи із тарифних ставок у вигляді премій, заохочень, виплати за виконання робіт (послуг) згідно з договорами цивільно-правового характеру, будь-які інші виплати у грошовій або натуральній формі, встановлені за домовленістю сторін. До витрат на оплату праці також відносяться обов’язкові виплати, внески на обов’язкове страхування життя, або здоров’я працівників у випадках, передбачених законодавством.

Стаття “Відрахування на соціальні заходи”. До цих витрат відносяться відрахування на обов’язкове державне пенсійне страхування, страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності і затратами, зумовленими народженням і похованням, медичне страхування, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, що спричинило втрату працездатності, страхування на випадок безробіття, інші передбачені законодавством України види загальнообов’язкового соціального (державного) страхування фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з підприємством. Витрати нараховуються на виплати, сума яких зазначена у статті “Витрати на оплату праці” в порядку, встановленому законодавством.

До статті “Витрати на утримання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів” підприємства роздрібної торгівлі включають суми нарахованих витрат: за опалення, освітлення, водопостачання, каналізацію та інші комунальні послуги; за вартість електроенергії, контрольно-касових апаратів, обчислювальної техніки; за проведення протипожежних заходів; за послуги, пов’язані із забезпеченням пожежної, відомчої та позавідомчої охорони; інші витрати на утримання основних засобів.

Стаття “Амортизація”. До цих витрат відносяться суми, пов’язані з нарахуванням амортизації основних засобів, необоротних матеріальних та нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Відповідно до п.28 П(С)БО7 “Основні засоби” методи нарахування амортизації основних засобів підприємством обираються самостійно з урахуванням очікуваного способу використання активу.

До складу витрат на ремонт основних засобів включаються витрати, що здійснюються для підтримання об’єкту в робочому стані та одержання первинно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання.

До складу витрат на зберігання, підсортування, обробку, пакування і передпродажну перепідготовку товарів належать такі витрати: вартість матеріалів, використаних для сортування та пакування товарів; витрати на дезинфекцію та дератизацію; витрати на утримання холодильного обладнання, морозильників; інші дрібні господарські витрати на утримання приміщення.

У складі статті “Витрати на ремонт тари” відображаються витрати на ремонт, очищення і дезинфекцію мішкотари, дерев’яної та інших видів тари.

До складу витрат на рекламу та дослідження ринків (маркетинг) відносяться витрати на розробку та друк рекламної продукції (каталогів, плакатів, проспектів); витрати на рекламу в пресі, оголошення по радіо і на телебаченні тощо; витрати, пов’язані з ціноутворенням товарів; витрати на стимулювання збуту товарів та інші дослідження ринку.

Стаття “Витрати на гарантійний ремонт товарів та гарантійне обслуговування робіт (послуг)”. До цих витрат відносяться будь-які витрати на гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійну заміну товарів.

Стаття “Витрати на зв’язок”. До цих витрат належить оплата послуг поштового, телефонного, факсимільного та інших видів зв’язку.

До статті “Витрати на службові відрядження” належать витрати на відрядження фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з підприємством, організацією, у межах фактичних витрат на проїзд, оплату вартості проживання у готелях.

Стаття “Податки, збори та інші обов’язкові платежі”. До складу таких витрат належать передбачені законодавством податки, збори та обов’язкові платежі, крім податків, зборів та обов’язкових платежів, що нараховуються та сплачуються за рахунок прибутків.

До статті “Винагороди за професійні послуги” включаються витрати на оплату робіт і послуг консультативного та інформаційного характеру, пов’язаних із забезпеченням діяльності підприємства, а також передбачених законодавством обов’язкових аудиторських, юридичних перевірок.

До статті “Загальнокорпоративні витрати” відносяться витрати споживчих товариств, споживспілок, підприємств торгівлі спрямовані на проведення річних зборів, з’їзду тощо.

До статті “Інші витрати” відносяться: витрати, спрямовані на забезпечення працівників спеціальним одягом, взуттям, обмундируванням, що необхідні для виконання професійних обов’язків; вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів при передачі їх в експлуатацію; витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності, у тому числі з питань законодавства і передплату спеціалізованих періодичних видань; витрати, пов’язані з професійною підготовкою або перепідготовкою фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку; будь-які витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, включаючи плату за реєстрацію підприємства у відповідних органах, на придбання торгових патентів та інші витрати.

Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” передбачає право підприємств не тільки обирати форму бухгалтерського обліку, а й визначати методи ведення виробничого (управлінського) чи комерційного обліку. Тому

для таких підприємств, для забезпечення дієвого контролю за витратами обертання і пошуком резервів їх зниження, доцільно було б розширити аналітичний облік витрат за рахунком 93 “Витрати на збут”, виділивши із статті 3 “Витрати на утримання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів” окремі статті, а саме :

3.1. На оперативну оренду основних засобів.

3.2. На опалення, освітлення, водопостачання, каналізацію та інші;

3.3. За вартість електроенергії.

3.4. За послуги, пов’язані із забезпеченням пожежної, відомчої та позавідомчої охорони.

3.5. Інші витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів підприємства.

Із статті 9 “Податки, збори та інші обов’язкові платежі” доцільно виділити такі статті:

9.1. Плата (податок) за землю.

9.2. Податок з власників транспортних засобів.

9.3. Збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства.

9.4. Єдиний податок.

9.5. Плата за ліцензії та патенти.

9.6. Комунальний податок.

9.7. Інші податки і збори.

Із статті 12 “Витрати на зберігання, підсортування, обробку, пакування і передпродажну підготовку товарів (продукції) виділити наступні статті:

12.1. Витрати на дезинфекцію та дератизацію.

12.2. Витрати на утримання холодильного обладнання, морозильників.

12.3. Інші господарські витрати на утримання приміщення.

13. Витрати на ремонт основних засобів.

14. Витрати на спецодяг, взуття, обмундирування, що необхідні для виконання професійних обов’язків.

15. Вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів при відпуску їх в експлуатацію.

16. Витрати, пов’язані з виготовленням і використанням бланків бухгалтерських документів, реєстрів, звітності.

17. Витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності і передплату спеціалізованих періодичних видань.

18. Витрати на сплату відсотків за користування кредитами.

19. Інші витрати на збут.

Для споживспілок і їх підприємств, які ведуть аналітичний облік адміністративних витрат, для забезпечення постійного контролю за використанням коштів пропонуємо із ст.3 “Витрати на утримання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів” виділити наступні статті:

3.1. Витрати на утримання службового автомобільного транспорту.

3.2. На оперативну оренду основних засобів.

3.3. На опалення, освітлення, водопостачання, каналізацію та інше.

3.4. За вартість електроенергії.

3.5. За послуги, пов’язані із забезпеченням пожежної, відомчої та позавідомчої охорони.

3.6. Інші витрати на утримання основних засобів.

Із ст.7 “Витрати на зв’язок” виділити наступні статті:

7.1. Витрати на телефонний зв’язок.

7.2. Витрати на мобільний зв’язок.

7.3. Поштово-телеграфні витрати.

Із ст.9 “Податки, збори та інші обов’язкові платежі” виділити такі статті:

9.1. Плата (податок) за землю.

9.2. Комунальний податок.

9.3. Єдиний податок.

9.4. Плата за ліцензії та патенти.

9.5. Інші податки і збори.

Для реалізації цих пропозицій пропонуємо в системі споживчої кооперації ввести субрахунки третього і четвертого порядку, за якими вести аналітичний облік в регістрах бухгалтерського обліку.

На наш погляд, така номенклатура витрат господарської діяльності дозволить одержати більш детальну інформацію з даних аналітичного бухгалтерського обліку, яка необхідна для контролю за доцільністю витрат, визначення прибутку та складання фінансової звітності.

Суми витрат, що протягом усього місяця нагромаджуються за дебетом субрахунків 9201 “Адміністративні витрати підприємств”, 9302 “Витрати на збут роздрібною торгівлю” відносяться на зменшення фінансового результату звітного періоду. Наведені субрахунки дебетуються за кредитом рахунків (субрахунків):

131 “Знос основних засобів”, 132 “Знос інших необоротних матеріальних активів”, 133 “Накопичена амортизація нематеріальних активів”, 134 “Знос основних засобів” – на суми амортизаційних відрахувань (зносу) основних засобів, необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів;

20 “Виробничі запаси”, субрахунки 201 “Сировина і матеріали”, 203 “Паливо”, 205 “Будівельні матеріали”, 209 “Інші матеріали” – на вартість відпущених матеріалів, палива, будівельних матеріалів, тощо для господарських потреб підприємства;

22 “Малоцінні та швидкозношувані предмети” – на облікову вартість відпущених малоцінних та швидкозношуваних предметів у експлуатацію;

28 “Товари”, субрахунки 2822 “Товари у роздрібній торгівлі” – на вартість товарів витрачених на пакування, обробку, сортування та передпродажну підготовку товарів, 284 “Тара під товарами” – на купівельну вартість пакувальних матеріалів і тари, фактично використаних за установленими нормами на пакування товарів, що відносяться за рахунок підприємства;

37 “Розрахунки з різними дебіторами”, субрахунок 372 “Розрахунки з підзвітними особами” – на суму сплачених документів за службовими відрядженнями (проїзд, вартість проживання в готелях, інших житлових приміщеннях, добових);

39 “Витрати майбутніх періодів” – на суму оплачених у звітному періоді витрат, що повинні бути списані на адміністративні витрати та витрати на збут;

63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”, субрахунок 6313 “Розрахунки з постачальниками за іншими розрахунками” – на суми нарахувань: за оперативну оренду об’єктів основних засобів, за комунальні послуги (опалення, освітлення, водопостачання тощо), забезпечення охорони, за ремонт основних засобів;

64 “Розрахунки за податками і платежами”, субрахунки 641 “Розрахунки за податками”, 642 “Розрахунки за обов’язковими платежами” – на суми нарахованих податків, зборів, інших обов’язкових платежів;

65 “Розрахунки за страхуванням”, субрахунки 651 “За пенсійним забезпеченням”, 652 “За спеціальним страхуванням”, 653 “За страхуванням на випадок безробіття” – на суми нарахованих відрахувань на обов’язкове державне пенсійне страхування, обов’язкове соціальне страхування тощо;

66 “Розрахунки з оплати праці” – на суму заробітної плати, нарахованої працівникам підприємства (основна і додаткова заробітна плата, премії, інші нарахування).

68 “Розрахунки за іншими операціями”, субрахунки 683 “Внутрішньогосподарські розрахунки” – на суми нарахувань за операції загальноуправлінської діяльності з підприємствами, виділеними на окремий баланс;

685 “Розрахунки з іншими кредиторами” – на суми нарахувань за послуги консультативного, інформаційного характеру, аудиторські та юридичні послуги, за послуги різних видів зв'язку.

Контроль за адміністративними витратами і витратами на збут товарів ведеться за видами (статтями) витрат на підставі даних аналітичного обліку у книгах №К-21 для субрахунку 9201 “Адміністративні витрати підприємств”, книга К-22 для субрахунку 9302 “Витрати на збут роздрібно торгівлі”.

У кінці місяця загальна сума витрат за місяць з відповідних субрахунків перераховується на дебет рахунку 79 “Фінансові результати”, субрахунок 7912 “Результат операційної діяльності роздрібно торгівлі”. При цьому складається меморіальний ордер на перерахування витрат за місяць.

Висновки і пропозиції подальших розвідок. Головним завданням бухгалтерського обліку є забезпечення контролю за використанням трудових, матеріальних і фінансових ресурсів відповідно до затверджених нормативів і кошторисів, своєчасне запобігання негативним явищам у фінансово-господарській діяльності, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів, формування повної, достовірної інформації про господарські процеси і результати діяльності підприємства, необхідної для оперативного керівництва і управління, а також для використання інвесторами, постачальниками, фінансовими, податковими, статистичними та банківськими установами.

Вищенаведений порядок обліку витрат обігу торговельних підприємств споживчої кооперації з використанням названих статей дозволить виконати всі завдання бухгалтерського обліку, провести якісний аналіз витрат торговельних підприємств і підготувати на його основі обґрунтовані управлінські рішення щодо покращення фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі споживчої кооперації.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року №318 // Бухгалтерія №52/2.- 2001.- с.72-76.
2. Інструкція про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації /Волошин А.М. та інші.К.: ДІА, 2002.-214с.
3. Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібно торгівлі та громадського харчування споживчої кооперації. Навчальний посібник / За ред. В.О. Озерана- К.: НМЦ “Укоопосвіта”, 2003.- 188с.

В статье рассматривается действующая система учета издержек обращения в потребительской кооперации. Предложены пути усовершенствования аналитического учета с целью получения более полной и достоверной информации для управления.

The article deals with the current system of recording turn over costs in consumer cooperatives. Ways of improving analytical recording aimed at providing more complete and true information for management have been introduced.

Місце та роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством

В статті визначено місце та роль внутрішньогосподарського контролю в управлінні господарською діяльністю підприємств. Обґрунтовано необхідність його розгляду в двох аспектах: як один із етапів процесу управління та як невід'ємна частина кожної стадії процесу управління. **процес управління, функція управління, внутрішньогосподарський контроль, система управління, взаємозв'язок функцій управління**

Проблема у загальному вигляді полягає у тому, що теорія і практика управління загалом, і внутрішньогосподарського контролю зокрема, вимагає розробки нових концепцій управління, орієнтованих на ринкову систему господарювання.

Важливою складовою загальної проблеми є уявлення про внутрішньогосподарський контроль лише як про одну із відокремлених стадій процесу управління. Не дивлячись на визнання факту глибокої інтеграції функції контролю з іншими функціями управління, він майже не розглядається вченими як своєрідна основа, яка присутня на всіх рівнях управління та яка забезпечує оптимальний хід процесу управління на всіх його стадіях. Через таке однобоке уявлення про внутрішньогосподарський контроль його роль та значення змалюються.

На сьогоднішній день при висвітленні в спеціальній літературі окремих питань тематики контролю, а також при розробці відповідних концепцій не можна не врахувати досвід, накопичений міжнародною та вітчизняною наукою та практикою. Так, вагомий внесок у вітчизняну науку про управління в цілому та місце контролю в ньому, зокрема, внесли такі провідні вчені як: Роберт М. Фалмер, І.А. Белобжецький, М.Т. Білуха, Б.І.Валуєв, Ю.А. Данилевський, Є.А. Кочерін, В.П. Суйц, А.Д. Шеремет та ін.

Метою статті є поглиблення уявлення про внутрішньогосподарський контроль в рамках теорії управління, визначення його місця та ролі в системі управління.

В умовах ринкової економіки успішна діяльність будь-якого підприємства залежить від досягнення поставлених перед ним цілей. Для досягнення поставлених цілей необхідно здійснювати управління. Управлінська діяльність виражається у функціях, які відображають її конкретний зміст. Скільки авторів, стільки і думок, а тому в теорії управління питання про його функції залишається дискусійним.

Принципових розходжень про склад функцій управління немає. В роботах більш раннього періоду становлення вітчизняної науки управління до складу функцій включались планування, організація, виконання (іноді мало назву «керівництво»), контролювання [1, с.25]; наряду з основними функціями (планування, організація, регулювання, координування, контроль) мали місце випадки виділення ряду специфічних функцій управління: загальне керівництво, оперативне управління виробництвом, техніко-економічне планування і аналіз, організація праці, матеріально-технічне забезпечення та збут продукції, облік і звітність, робота з кадрами [2, с.17 - 19]; організація, координування, планування, облік, контроль, регулювання [3, с.87];

планування, облік, контроль, регулювання, економічний аналіз [4, с.77].

В роботах більш пізнього періоду авторами виділяються такі функції управління як цілеполягання, планування, організація, координування та регулювання, мотивація, керівництво і контроль діяльністю, облік, аналіз [5, с.95]; планування, організація, регулювання, мотивація, контроль, облік [6, с.97]; планування, організація і регулювання, облік, аналіз [7, с. 13]; планування, організація, мотивація, контроль [8, с.13]. Слід додати, що існують думки, коли авторами розрізняються функції управління в залежності від часу їх здійснення: попереднє управління з виділенням функцій встановлення цілей, прогнозування та планування; оперативне управління, що включає в себе організацію та мотивацію; заключне управління, представлене контролем [9, с. 28-30]. Основним недоліком існуючих визначень функцій управління, на нашу думку, є виділення серед них специфічних функцій, часто занадто деталізованих, які в решті решт замінюють одна одну. Даний недолік було відмічено і рядом інших авторів, які займались проблемами управління.

В загальноприйнятому розумінні як функція управління не визнається автором функція «прийняття рішень», який вважає, що «эта задача решается посредством функции анализа, завершающегося разработкой прогноза, определением резервов и направлений развития... В оперативном управлении решения принимаются преимущественно по результатам превентивного контроля, имеющего задачей пресечь нецелесообразные и незаконные хозяйственные операции на стадии их зарождения и последующего оперативного контроля отклонений, которые происходят в объекте» [10, с.85]. Цілком справедливо, на нашу думку, не визнається даним автором у якості функції управління також функцію цілеполягання, оскільки «целесолагание не вписывается в цикл оперативного и текущего планирования основными относительно обособленными в пространстве сферами деятельности, поэтому, никак не умаляя его роли, мы будем исходить из того, что в этой области реальной, динамичной функцией управления все является планирование» [10, с.86].

Як зазначалось вище, авторами виділяється функція координації та регулювання. Функція координації фактично замінює таку функцію управління як організація. Організація – це така функція управління, в межах якої здійснюється розподіл робіт між окремими робітниками і їх групами та узгодження їхньої діяльності. Керівник підприємства усуває невизначеність, безладдя, плутанину, забезпечує погодженість, оптимальну гармонічність та ефективність управління, тобто координує таким чином діяльність. Враховуючи той факт, що організація має розглядатись як система, то вона має здатність до самонастроювання, самовдосконалення з урахуванням вимог внутрішнього та зовнішнього середовища. Отже, створення організації та координація її роботи – складові функції організації, а тому виділяти окрему функцію управління для усунення недоліків іншої функції управління є недоречним.

Щодо функції регулювання, то, на нашу думку, вона дійсно має розглядатись як окрема функція управління. Саме за допомогою функції регулювання здійснюється заходи щодо усунення відхилень функціонування системи від заданих параметрів.

Необґрунтованим нам представляється віднесення до функцій управління мотивації. «Если мотив – это внутреннее желание человека удовлетворять свои потребности, то стимул – это возможность получения средств их удовлетворения» [11, с.104]. З цього приводу досить логічно зауважує інший автор, про те, що «одного желания человека получить средства недостаточно, он должен их заработать, поэтому реальной функцией управления, если рассматривать этот процесс со стороны предприятия, является стимулирование» [10, с.87].

Дискусійним залишається питання самостійності функції аналізу. Деякі автори

фактично включають аналіз до функцій планування, аргументуючи це тим, що планування діяльності починається з аналізу результатів діяльності за минулі періоди і закінчується виробленням прогнозу [12, с.15], інші автори аналіз представляють як складову частину функції контролю, аргументуючи це тим, що, оскільки останній передбачає проведення систематичного аналізу ходу виконання рішень, він самим тісним чином поєднаний з аналізом, більше того, включає його в себе [13, с. 51-52].

Не викликає сумніву той факт, що планування та контроль в деякій мірі пов'язані з аналізом. «Однако характер и глубина проникновения в объект этих функций различна» [10, с.88]. Так, планування передбачає кількісні характеристики діяльності підприємства як економічної системи; функція аналізу ж розглядає дані характеристики у взаємозв'язку, визначає тенденції розвитку, фактори впливу тощо. Саме з цієї причини аналіз та планування мають розглядатись як окремі функції управління.

Не підлягає сумніву і той факт, що здійснення контролю всередині господарюючого суб'єкту неможливе без застосування аналітичних методів, але "упор в контроле во всех случаях делается на отклонения от существующих правил, норм расхода, нормативов запасов и т.д.» [14, с.224].

Слід додати, що одностайним серед усіх попередників, що займались проблемою управління є виділення у складі функцій управління функції контролю, не дивлячись навіть на поєднання її з іншими.

Г.В. Шурупов розподілив всі функції управління на дві групи: функції першої групи складають механізм внутрішньовиробничого управління (планування, регулювання, стимулювання), функції другої групи створюють систему інформаційного забезпечення функціонування механізму [10, с. 89]. При цьому даним автором така функція управління як контроль віднесена до другої групи.

Таким чином, в узагальненні досвіду попередників, власних міркувань та відкидаючи надлишкову деталізацію, функції управління нам уявляються такими: організація, планування, контроль, регулювання, стимулювання, облік, аналіз.

Оскільки метою даної статті є дослідження ролі контролю як функції управління і його значення в підвищенні ефективності діяльності підприємств, в подальшому обмежимося вивченням сутності контролю і взаємодіючими з ним функціями управління.

В рамках системного підходу, важливим є розгляд контролю у взаємозв'язку з іншими функціями управління. Це надасть більш повне та системне уявлення про його сутність. Так, деякими авторами було визначено логіку взаємозв'язку функцій управління [10, с. 93; 15, с.8]. При цьому вказані автори розглядають контроль як одну із ланок процесу управління, з визначенням його місця в логічній послідовності процесу управління. При цьому, Г.А.Соловйов при поясненні схеми взаємозв'язку функцій управління відмічає, що «контроль поставлен в центре только по той причине, что он является объектом исследования в данной работе» [15, с.8].

На нашу думку, таке поширене уявлення про контроль, лише як до функції управління не висвітлює багатогранних аспектів внутрішньогосподарського контролю з урахуванням сучасної української специфіки. На нашу думку, не можна обмежувати контроль всередині підприємства лише його розумінням як однієї із функцій управління ним.

Як показує вищевикладене, не дивлячись на величезний вклад в науку про контроль вітчизняних та зарубіжних вчених, науковцями не приділялось достатньої уваги розгляду внутрішньогосподарського контролю як методу вдосконалення управління на всіх його рівнях. Це, на нашу думку, призвело до звуження та розпливчастості поняття про внутрішньогосподарський контроль. Слід підкреслити, що

спроба розгляду контролю в широкому розумінні як невід'ємного елементу кожної стадії управління була вперше здійснена В.В. Бурцевим [16, с.16-21]. В результаті глибокої інтеграції контролю і інших елементів процесу управління на практиці неможливо визначити коло діяльності для окремого працівника таким чином, щоб він відносився лише до якогось окремого елементу управління без його взаємозв'язку та взаємодії з контролем. З цього виходить, що будь-яка функція обов'язково інтегрується з контролем. В цьому й полягає унікальність поняття внутрішньогосподарського контролю, який відіграє двоїсту роль в процесі управління підприємством. Зважаючи на впевнену інтеграцію контролю у інші функції управління цілком правомірно його можна розглядати з двох позицій: 1) як відокремлена функція інформаційного забезпечення процесу управління; 2) як проникаючий елемент кожної стадії процесу управління, що в графічній інтерпретації представлено на рис.1 .

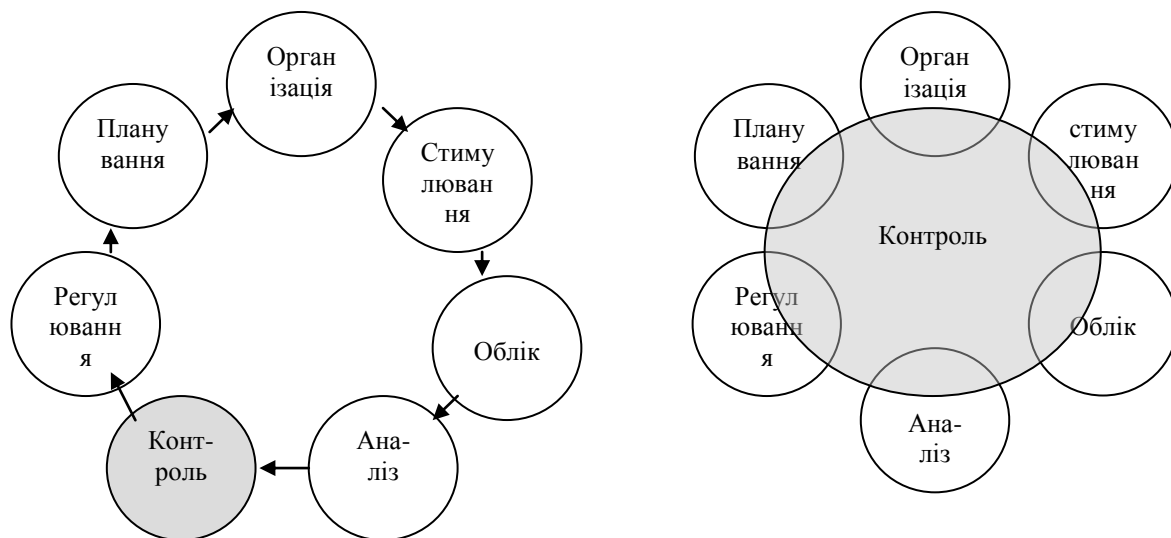


Рисунок 1 – Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством

Так, з позиції першого підходу, якому віддавалась перевага значної кількості науковців, інформаційне забезпечення управлінського процесу створюється шляхом функцій обліку, контролю, економічного аналізу. При цьому, «функція обліку являється з'єднувальною ланкою між планування і контролем, плануванням та економічним аналізом, так як в їх основу покладено проектування досягнутих характеристик об'єкта на характеристики бажані, які складають конкретні цілі життєдіяльності підприємства і містяться в його плановій моделі.

В самому загальному вигляді функція контролю полягає у тому, щоб, по-перше, попередити проведення операцій, які не погоджуються з діючими законодавчими актами або недоцільні в економічному розумінні, по-друге, своєчасно встановити відхилення в об'єкті від еталонних характеристик і створити таким чином, умови для здійснення функції регулювання.

На практиці, якщо вони добре налагоджені, функції контролю та регулювання діють практично одночасно, так як рішення, що складають функції регулювання, приймаються одразу ж після виявлення відхилень, а в режимі превентивного контролю – в момент оцінки законності або доцільності конкретної господарської операції. Змістовні відмінності мають значення головним чином на стадії теоретичного аналізу цих функцій.

Функція економічного аналізу завершує поточний управлінський цикл і починає наступний. Виявлені в ході аналізу внутрішні та зовнішні резерви і здійснені на цій основі прогнози відносно перспектив розвитку слугують інформаційною основою планування діяльності всіх структур підприємства» [10, с. 91-92].

Слід відзначити, що прихильники першої позиції, підкреслюють можливість та здатність проникнення контролю в інші функції управління, наприклад, в рамках превентивного контролю, навіть зауважують, що « в реальной практике относящиеся к отдельным функциям процедуры переплетаются настолько тесно, что существующие между ними различия не всегда проявляются достаточно отчетливо» [10, с. 92]. Але, не дивлячись на це, контроль не розглядається як всепроникний і такий, що присутній на всіх стадіях управління.

Ми вважаємо, що будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною. Внутрішньогосподарський контроль – це не тільки і не стільки одна із функцій управління. Для оптимального протікання процесу управління над кожною з них має бути контроль.

Так, на стадії планування контроль полягає в оцінці можливих варіантів управлінських рішень, перевірці відповідності управлінських рішень прийнятним установкам та наміченим орієнтирам підприємства, генеральній програмі дій і т.д. Відсутність контролю на стадії планування може проявити негативні наслідки не на стадії економічного аналізу, коли вже зрозуміло, що отримано не те, що планувалось, а й навіть на стадії організації та регулювання запланованих рішень. Прикладом може бути наступна господарська ситуація: після укладення довгострокового контракту з контрагентом та виконання на його користь вже певних договірних зобов'язань з'ясовується, що він через скрутне фінансове становище не може здійснити розрахунок. Дана ситуація має наслідки у вигляді втрачених вигід для підприємства. Але ж стає зрозуміло, що такої ситуації могло б і не статися, якби на стадії планування даної господарської операції було передбачено ефективний контроль, одним із процедур якого було вивчення платоспроможності потенційного контрагента, його ділової репутації тощо.

На стадіях організації, регулювання, стимулювання не викликає сумніву, на нашу думку, необхідність контролю правильності ходу реалізації та раціональності здійснення цих функцій управління для досягнення необхідних результатів.

На особливу увагу заслуговує присутність контролю на стадії реалізації такої функції управління як облік. Як зазначалось вище попередниками, функція обліку відноситься до функцій інформаційного забезпечення. Безспірним є факт, що функція обліку слугує інформаційною базою для контролю. Але, водночас, не можна не погодитись з необхідністю контролю за якістю обліку. І в даному випадку мається на увазі не реалізація контрольних функцій бухгалтерського обліку, а контроль за якістю ведення обліку для того, щоб він дійсно був надійною та корисною інформаційною базою та виконував свої управлінські функції.

Не дивлячись на глибоку інтеграцію функцій контролю та аналізу, на нашу думку, контроль якості проведення аналізу має бути необхідним етапом при оцінці інформації відносно результатів виконання управлінських рішень.

На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Значна деталізація функцій управління призводить до підміни понять та поглинання однієї функції іншою, що вносить плутанину у представлення процесу управління. Використовуючи досвід попередників та власні міркування вважаємо за доцільне виділяти наступні функції управління: організація, планування, контроль, регулювання, стимулювання, облік, аналіз.

2. Поширене уявлення про контроль лише як про функцію управління свідчить про розпливчастість та несистемне поняття самого процесу управління. З урахуванням сучасних вимог господарювання пропонується розгляд внутрішньогосподарського контролю в двох аспектах: 1) як відокремлена функція інформаційного забезпечення процесу управління; 2) як проникаючий елемент кожної стадії процесу управління.

Теоретичне значення результатів, що представлені у статті, полягає у поглибленні уявлення про місце та роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством.

В практичному відношенні дані результати можуть створити можливості для розвитку і вдосконалення контрольних систем та типових програм контролю на підприємствах.

На завершення слід додати, що у сучасних умовах господарювання виникає необхідність посилення уваги науковців та практикуючих спеціалістів у сфері управління до питань внутрішньогосподарського контролю, оскільки сучасні тенденції розвитку економіки України, на нашу думку, будуть вимагати більш досконалих підходів до розробки адекватних систем, здатних утримувати порядок в складних господарських системах.

Список літератури

1. Роберт М. Фалмер Энциклопедия современного управления. Т. 1. Основы управления. Планирование как функция управления. М.: ВИПК ЭНЕРГО
2. Управление в сельскохозяйственных предприятиях. / Под ред. А.В.Пошатаева. - М.: Колос, 1979.- С.271.
3. Основы экономики и управление производством / Под.ред. И.И. Сычева. Изд.2-е.- М.:Экономика, 1973.-399с.
4. Валуев Б.И. Управление экономикой в производственных объединениях легкой промышленности. – М.: легкая индустрия, 1977. – 216с.
5. Организация управления промышленным производством. Учеб. / Козлова О.В., Александров Л.А., Саркисов М.А., и др.; Под ред.. Козловой О.В., Каменицера С.Е.. – М.: Высш.школа, 1980. – 399с.
6. Менеджмент: Учеб. Для вузов / М.М. Максимцов, А.В. Игнатьев, М.А.Комаров и др.; Под.ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатьевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.-434с.
7. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации . – М.: «Экзамен», 2000. – 320с.
8. Решетов В.О. Мотиваційний механізм високорезультативної праці на малих підприємствах: Навч.посібник. - Кіровоград: «Імекс – ЛТД», 1999.-54с.бібліогр.: с.52-53
9. Управление общественным производством. // Под редакцией А.И.Наумова, Ю.И.Краснопояса. - М.:Издательство МГУ, 1991.-С.134.
10. Шурупов Г.В. Механизм управления материальным обеспечением производства – системный подход к развитию (на примере промышленных предприятий) : Дис...канд.ekon. наук / Одес.гос.экон.ун-т – Одеса
11. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учеб. пособие.-К.: Т-во «Знання», Коо, 1998.-512с.
12. Баканов М.И., Кашаев А.Н., Шеремет А.Д. Экономический анализ: теория, история, современное состояние, перспективы . – М.: Финансы, 1976. – 264с.
13. Биренберг Б.М. Сущность общей функции контроля // Социалистический контроль: методы и проблемы. - Киев: Наук. думка, 1985
14. Валуев Б.И., Шлапаков А.В. Экономический анализ в системе управления промышленным предприятием//Труды Одесского политехнического университета. – Одесса, 2001. – вып..1(13). - с. 222-224
15. Соловьев Г.А. Экономический контроль в системе управления. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 191с.
16. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации . – М.: «Экзамен», 2000. – 320с.

В статье определено место и роль внутривозвратного контроля в управлении хозяйственной деятельностью предприятий. Обосновано необходимость его рассмотрения в двух аспектах: как один из этапов процесса управления и как неотъемлемая часть каждой стадии процесса управления.

The place and role of internal economic control in the management of enterprise's economic activity are determined in the article. The necessity of investigation of internal economic control in such two aspects as the one of stages of management's process and as the vital part of every stages of management's process.

Особливості становлення системи корпоративного управління в Україні

В статті розглянуті особливості становлення системи корпоративного управління в Україні, його цілі й задачі, моделі структури володіння пакетами акцій, правове поле розвитку національної системи корпоративного управління, проблеми та шляхи впровадження ефективного корпоративного управління.

корпорація, корпоративне управління, корпоративні відносини, приватизація, акціонерні товариства, акціонери, менеджери, інфраструктура, корпоративна культура

Процес ринкового реформування економіки України на мікро- і макрорівні призвів до створення корпоративного сектора, як базового серед нових організаційно-правових форм господарювання.

Розвиток акціонерних товариств в Україні, їх інтеграція у світове господарство потребують удосконалення законодавства, формування теорії та методології корпоративного управління в умовах ринкових трансформацій, узагальнення досвіду роботи корпоративних структур, надання методичної допомоги акціонерним структурам.

Проблемам створення ефективної системи корпоративного управління як важливій складовій структурної трансформації економіки присвячені праці В. В. Андронova [1], Г.В., Козаченко А.Є., Воронкової О.М., Кореневої [5], В.А. Євтушевського [3], Г.В. Назарової [4], В.М. Цуглевича [8], В.Г. Чернишова [9], В.І. Шеїна [10] та інших вчених.

У них знайшли відображення теоретичні питання корпоративних відносин на прикладі іноземного досвіду, наведені риси корпоративного періоду українських та російських підприємств акціонерної форм власності, загальні принципи корпоративного управління. Замало приділяється увага таким питанням: дослідженню конфліктів в управлінні акціонерними товариствами, захисту прав акціонерів, контролю за виконанням рішень, організаційній побудові корпорацій та державному регулюванню корпоративних відносин.

Метою даної статті є визначення особливостей становлення системи корпоративного управління в Україні, стану корпоративного законодавства, проблем та шляхів впровадження ефективного корпоративного управління.

Сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами-власниками товариства, його менеджерами, а також заінтересованими особами (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо) для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин [6].

Цілями корпоративного управління є підвищення ефективності функціонування корпорації і створення балансу інтересів зацікавлених сторін. Досягнення цих двох

цілей стимулює добробут і розвиток суспільства, створює і підтримує ділове середовище, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує довгостроковий ріст продуктивності підприємств.

Корпоративне управління здійснюється загальними зборами акціонерів, наглядовою радою, правлінням і ревізійною комісією і вирішує правові (внутрішні), фінансові, маркетингові, кадрові й організаційно-технічні питання діяльності акціонерного товариства [4].

Основними задачами корпоративного управління вважаються:

1) створення і забезпечення діяльності ефективного механізму аналізу, який полягає у стратегічному управлінні, прийнятті управлінських рішень і контролі за діяльністю товариства;

2) забезпечення однакового і справедливого ставлення до усіх акціонерів (у тому числі дрібних й іноземних) і можливостей усім акціонерам скористатися ефективними способами захисту у випадку порушення їхніх прав;

3) створення балансу інтересів зацікавлених осіб — акціонерів, менеджерів, працівників, замовників, партнерів, постачальників і кредиторів акціонерного товариства, держави і громадськості [9]. Причому остання задача є основною в діяльності акціонерного товариства. Це визначається основною рисою корпоративного управління, а саме — відділення володіння власністю від управління нею. У цьому аспекті зростає роль найманих менеджерів, що здійснюють управління діяльністю корпорації [10].

За дослідженнями Української асоціації інвестиційного бізнесу в Україні склалося декілька базових моделей, які розширюють і конкретизують різні структури володіння пакетами акцій і ролі різних груп учасників корпоративних відносин в управлінні та володінні власністю. Це моделі:

- приватного підприємства (функції власників і менеджерів суміщені);
- колективної власності менеджерів (контрольний пакет сконцентрований у вищих менеджерів при розпорошеності інших акцій);
- концентрованого зовнішнього володіння (зовнішній власник має контрольний пакет, невеличка доля — у менеджерів);
- розпорошене володіння (невеличкий концентрований пакет мають менеджери, інші акції розпорошені);
- переважно державний контроль (контрольний пакет — у власності держави).

Створення ефективної системи корпоративного управління як у економічно розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою вимагає розробки загальних міжнародних стандартів і правил, законодавче закріплених та впроваджених у практику, які б гарантували потенційним інвесторам надійність капіталовкладень та дозволили отримувати повну, ясну й об'єктивну картину про ефективність діяльності компаній, структуру власності, механізми і методи інвестування.

Законодавча влада розробляє норми законів, практика напрацьовує корпоративні стандарти. Практика корпоративного управління, що відображає як міжнародний, так і національний досвід діяльності корпорацій в світі, дозволила створити систему стандартів корпоративного управління. Цю систему визначають:

- Міжнародні стандарти — Принципи корпоративного управління Організації Економічного Співробітництва і Розвитку, Європейського Банку Реконструкції і

Розвитку, Міжнародної Мережі Корпоративного Управління, Конфедерації європейських асоціацій акціонерів «Євроакціонери».

- Національні стандарти — Кодекси корпоративної поведінки розвинутих країн (Велика Британія, Німеччина, США, Франція, Японія, Канада), країн, що розвиваються (Бразилія, Мексика, Малайзія, ПАР, Індія), країн СНД (Україна, Росія, Казахстан), Стандарти корпорацій.

- Моделі корпоративного управління (англо-американська, західноєвропейська, японська, перехідна).

Слідування міжнародним стандартам у країнах з перехідною економікою є резервом створення сприятливого інвестиційного клімату, зміцнення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств, розширення зовнішньоекономічних зв'язків [4].

Діючі Закони України «Про власність», «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», постанови Кабінету Міністрів України, нормативні акти Фонду державного майна України та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку створюють правове поле для розвитку національної системи корпоративного управління.

Закон України «Про господарські товариства», який затвердив правовий статус господарських товариств як корпоративних суб'єктів підприємницької діяльності, був прийнятий у 1991 році. Ним були легально і фактично започатковані широкі можливості безпосередньої реалізації громадянами та юридичними особами корпоративних відносин. Звичайно, цим законом не утворювалась уся необхідна інфраструктура функціонування корпоративних відносин як певна система, але основна і відносно самостійна її ланка була створена.

Сьогодні вдосконалення корпоративного управління на національному рівні стало важливим напрямком для України. 11 грудня 2003 року було прийняте рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про затвердження Принципів корпоративного управління. Їх поява обумовлена, передусім, зростанням уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу. Це спроба встановлення загальноприйнятих, прозорих та зрозумілих в усьому світі "правил гри" на фінансовому ринку.

Питання корпоративного управління є важливими для всіх видів товариств, однак найбільшу актуальність вони мають для підприємств, які відчувають гостру потребу у фінансових ресурсах [6].

Спроба спрогнозувати контур перспективного корпоративного законодавства вимагає врахування суто вітчизняної специфіки розвитку ринкових відносин, що прямо позначається на стані корпоративного законодавства, зокрема в небажанні змінювати його до певного часу. Так, на відміну від багатьох країн в Україні все ще не прийнято Закон «Про акціонерні товариства» та Закон «Про товариства з обмеженою відповідальністю».

В Україні спостерігається велика розпорошеність пакетів акцій. Причиною цього є те, що власники акцій отримали їх у процесі приватизації державного майна. Нині понад половина всього населення України (приблизно 26 млн. осіб) є акціонерами. При цьому в Україні станом на початок 2003 року було зареєстровано 34,9 тис. акціонерних товариств, із них 22,9 тис. закритих та 12 тис. — відкритих. Так, зокрема, акціонерами ВАТ "Львівський автобусний завод" станом на 01.01.2002 року були 76 116 осіб, при

цьому одна юридична особа є власником 70,41% акцій. Водночас відсоток населення, яке є акціонером, становить у Німеччині 5,5%, Японії — 9%, Великій Британії — 15,8%, США — 21,1% [2].

Лева більшість цих акціонерів є номінальними власниками акцій, вплив яких на діяльність «своїх» акціонерних товариств є дуже сумнівним. Оскільки таке становище об'єктивно ускладнює процеси управління, контролю та концентрації капіталів, процес консолідації пакетів акцій, достатніх для вирішення названих завдань, є закономірним. Він все ще триває в Україні і часто виявляється через корпоративні конфлікти.

Формування контрольного пакета акцій на підприємстві загалом сприяє відсутності корпоративних конфліктів і оперативнішому управлінню на розсуд власника. Проте така ситуація має суттєву ваду — обмежує залучення фінансових ресурсів через випуск акцій. Власник контрольного пакета акцій навряд чи добровільно погодиться на додатковий випуск акцій для зовнішнього інвестора. У цьому разі фінансові ресурси можуть залучатися через випуск облігацій та кредити комерційних банків.

Рівень корпоративного управління є одним з основних факторів, що формують інвестиційний клімат у країні й визначають ступінь захищеності прав акціонерів та інвесторів. У будь-якій системі корпоративного управління існує конфлікт між інтересами акціонерів зі значною часткою у статутному капіталі товариства та дрібних акціонерів. Проте першочерговим завданням держави є зменшення кількості таких конфліктів через встановлення чітких правил гри.

Придбання інвестором контрольного пакета акцій призводить до того, що ризик порушення прав інших акціонерів різко зростає. Межа пакета акцій у 10% для гарантування прав міноритарних акціонерів на сьогодні не враховує реальних потреб у захисті прав акціонерів в Україні. Важливо було б на законодавчому рівні покласти на особу, яка придбаває контрольний пакет акцій, обов'язок звернутися до інших акціонерів із пропозицією придбання їхніх акцій за ціною, не нижчою за номінальну.

Застосування кумулятивного голосування під час обрання керівних органів на загальних зборах значно підвищить вплив власників дрібних пакетів акцій на процеси управління.

Певною мірою ускладнює картину корпоративних відносин в Україні існування близько 1,5 тис. акціонерних товариств, в статутному фонді яких є участь держави. Різні, в тому числі і суперечливі, стратегії контролю держави за діяльністю таких підприємств та відчуження пакетів акцій, що належать державі, призвели до того, що відносно невеликі пакети акцій, що є у власності держави (менше 25%), сьогодні оцінюються як низьколіквідні, що гальмує їх відчуження, а відповідно і розвиток корпоративних відносин. Роль держави повинна змінитися — із власника і менеджера вона повинна перетворитися в регулюючий орган [10].

Існування в Україні тіньової економіки в масштабах, що за своєю питомою вагою на рівні легальної економіки, також є фактором, що негативно впливає на інвестиційний контекст розвитку господарських товариств, головним чином акціонерних товариств. Приховані, штучно мінімізовані прибутки під тиском податкового та адміністративного тягаря впливають на дивідендну політику АТ, що в свою чергу не сприяє попиту на акції і фактично підриває фондовий ринок. Усе це є перешкодою залучення коштів громадян через обіг цінних паперів.

Корпоративні відносини функціонують в межах відповідної інфраструктури, що має свій набір необхідних елементів та певним чином організовану взаємодію між ними. Інфраструктура корпоративних відносин є категорією синтетичною, що включає в себе, поєднує інфраструктуру ринку цінних паперів, а також більш загальну інфраструктуру ринку фінансових послуг і інфраструктуру інвестиційних відносин.

Нормальне функціонування корпоративних, а саме акціонерних правовідносин сьогодні неможливе без регулювання утворення, функціонування та припинення діяльності акціонерних товариств як організаційно-правової форми юридичної особи, реєстрації права власності на іменні цінні папери, депозитарної діяльності, торговельної системи, професійних торговців цінними паперами, регулятивної функції уповноваженого державою органу регулювання ринку цінних паперів та фондового ринку.

Важливим компонентом цієї інфраструктури мають бути також так звані інституціолізовані інвестори: інститути спільного інвестування (корпоративні фонди), установи накопичуваного пенсійного страхування, установи довірчого управління майном та інші фінансові інститути.

Проблема залучення вільних коштів населення до фондового ринку, корпоративних структур потребує наполегливих системних зусиль законотворчого, організаційного, соціально-психологічного характеру.

Окремим чинником, що стимулює розвиток корпоративних відносин в Україні, є низька корпоративна культура. Багато корпоративних конфліктів є наслідками не тільки суперечностей інтересів щодо контролю, управління акціонерними товариствами, а також і того відвертого цинізму, з яким часто зустрічаються міноритарні акціонери.

Інвестори — потенційні акціонери, включаючи інституціолізованих інвесторів, вимагають прозорості в діяльності акціонерних товариств, безперечності та захищеності акціонерів, особливо міноритарних. Це особливо актуально у випадку так званих «портфельних інвестицій»[4].

Необхідним елементом корпоративного управління є обов'язок акціонерного товариства з розкриття інформації. Незважаючи на те, що акціонери-аутсайтери знаходяться у більшості, їм бракує інформованості про зміни, які відбуваються у діяльності корпорації. Навіть при достатній кількості інформації постійний нагляд за діяльністю акціонерного товариства неможливий. Отже, виникає ризик при інвестуванні в ці акціонерні товариства. Для зниження такого ризику необхідно максимально забезпечити акціонерів інформацією про діяльність суспільства — іншими словами, забезпечити "прозорість" корпоративного управління у формі програм емісії, щоквартальних звітів, тощо.

У той же час в українському законодавстві нечітко встановлені вимоги до обсягу інформації, що надають акціонерні товариства в річних звітах. У наявній звітності, що надається в офіційних виданнях [7], практично немає інформації про розміри і форми винагороди членів наглядової ради і правління, про кількість акцій, які належать їм і їх афільованим особам. Одночасно з наданою фінансовою інформацією, підтвердженою зовнішнім аудитором, відсутні прозорі процедури визначення наглядовою радою зовнішнього аудитора, який має бути запропонованим для підтвердження загальним зборам акціонерів, а також відсутні критерії вибору членів ревізійної комісії та інших виборчих органів.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що система корпоративного управління в Україні має динамічний характер і розвивається за перехідною моделлю. Існує багато негативних чинників, що стримують розвиток корпоративного управління: недосконалість законодавчої бази, розпорошення акцій між великою кількістю акціонерів, непрозорість та недостатність інформації про акціонерні товариства для потенційних інвесторів, корпоративні конфлікти між інвесторами, менеджерами і зацікавленими сторонами, недостатньо розвинута інфраструктура корпоративних відносин. Ця ситуація вимагає більшої уваги до становлення належної системи корпоративного управління як з боку держави, так і з боку підприємств.

Список літератури

1. Андронов В.В. Корпоративное предпринимательство: менеджмент, финансы и государственное регулирование. — М.: Экономика, 2002. — 236 с.
2. Ватаманюк З.Г., Самбірський М.М. Права власників простих акцій в Україні // Фінанси України №3, 2004. — с. 123-125.
3. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: Навч. Посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — 317с.
4. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління, Навч. посіб. —Х.: Еспада, 2003. — 688с.
5. Козаченко А.В., Воронкова А.Е., Коренева Е.Н. Основы корпоративного управления: Учеб. пособ — Луганск: Изд-во ВУНУ, 2001. — 479 с.
6. Принципи корпоративного управління. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2003 р. № 571.
7. Річна фінансова звітність емітентів цінних паперів // www.Corporation.com.ua.
8. Цуглевич В.Н. Корпоративный менеджмент в условиях рынка. — М.: Экзамен, 2003. — 320с.
9. Чернышев В.Г. Корпоративное предпринимательство: от смысла к предмету. — М., 2001.
10. Шейн В.Й. и др. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. — М.: Новости, 2000. — 278с.

В статье рассмотрены особенности развития системы корпоративного управления в Украине, его цели и задачи, модели структуры владения пакетами акций, правовое поле развития национальной системы корпоративного управления, проблемы и пути внедрения эффективного корпоративного управления

In the article the features of development of the system of corporate management in Ukraine are considered, his purposes and tasks, models of structure of domain by the share holding, legal field of development of the national system of corporate management, problems and ways of introduction of effective corporate management.

Деякі проблеми залучення та використання інвестицій

Розглянуті нагальні проблеми інвестиційної діяльності в Україні. Окремо акцентується увага на необхідності впровадження сприятливого податкового режиму у інвестиційній діяльності, зокрема шляхом застосування норм прискорення амортизації основних фондів підприємств з метою більш ефективного залучення інвестицій в іноваційні проекти.

інвестиції, інвестиційний клімат, податковий режим, капіталізація прибутку

В останні роки економіка України демонструє досить високі темпи зростання. Так, за результатами 2003 року зростання ВВП сягнуло 9,3%, а за програмою уряду зростання ВВП у 2004 році становитиме не менше 9,5%.

Очевидним є той факт, що стабілізація і зростання економіки є однією з найважливіших передумов покращення інвестиційного клімату в Україні.

Економіка України потребує значних обсягів інвестицій з метою модернізації матеріально – технічної бази народного господарства та запровадження іноваційної моделі розвитку економіки країни. Однак, рівень залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій недостатній для швидкого прискорення модернізації економіки.

Для розуміння причин, що зумовлюють таке становище та виправлення ситуації, необхідно визначити перелік заходів, застосування яких необхідне для встановлення сприятливого інвестиційного клімату в економіці України.

Складовою частиною таких заходів є запровадження належного податкового режиму.

Зважаючи на актуальність питань щодо подолання проблем, які стоять на заваді впровадження сприятливого інвестиційного клімату, в Україні з'являються публікації на згадану тему. Автори публікацій стверджують, що незважаючи на зростання темпів розвитку економіки України, темпи залучення інвестицій не відповідають потребам економіки країни. [1;2].

Аналізуючи комплекс причин, що заважають ефективному залученню інвестицій в економіку України, автори досліджень недостатньо звертають увагу на таку складову частину успішного залучення інвестицій, як запровадження сприятливого податкового режиму інвестиційної діяльності.

Метою даної роботи є висвітлення загальних проблем, що заважають залученню інвестицій в економіку України і, зокрема, проблем, що заважають впровадженню необхідного податкового режиму для ефективного залучення інвестицій.

За даними Держкомстату, за роки незалежності прямі іноземні інвестиції в економіку України станом на 2002 р. наростаючим підсумком у сукупності склали 4745,2 млн. доларів США, на 2003 р. – 6037,5 млн. доларів США, а на перше півріччя 2004 р. – 7324,8 млн. доларів США. За підсумками 2003 р. економіка України отримала іноземних інвестицій на суму понад 1,2 мільярдів доларів США, а за прогнозом уряду надходження іноземних інвестицій в 2004 р. становитиме 1,3 – 1,5 мільярдів доларів США.

Отже, валові показники надходжень іноземних інвестицій мають позитивну динаміку, але ці показники не відображають дійсний стан інвестиційної діяльності в країні, роль інвестицій у підвищенні якісного стану економіки.

Заслужує на увагу також аналіз розподілення іноземних інвестицій в економіку України за галузевими ознаками та аналіз складу країн – інвесторів.

Так, найбільшу кількість іноземних інвестицій отримали харчова промисловість – 19% від загального обсягу і торгівля – 15%. В той же час, електронна промисловість отримала лише 1% загального обсягу іноземних інвестицій.

На друге місце за рівнем інвестицій в економіку України, починаючи з 1990 р. вийшов Кіпр, інвестиції з якого склали 1077,0 млн. доларів США, що майже дорівнює сумі інвестицій найбільшого інвестора – США, які становлять 1085,9 млн. доларів США. До першої десятки за кількістю інвестицій входять також Віргінські та Британські острови – 363,1 млн. доларів США.

Таким чином, кількість іноземних інвестицій в економіку України насправді незначна і не відповідає потребам реформування економіки на сучасному якісному рівні. Галузеве розподілення інвестицій вказує на те, що інвестори вкладають кошти переважно до тих галузей народного господарства, де існує швидке обертання капіталу і де можна швидко отримати прибутки від здійснених інвестицій, наприклад в торгівлі. Кількісні показники отриманих інвестицій за країнами їх надходження безумовно свідчать про українські коріння значної частини цих коштів, адже загальновідомо, що Кіпр та Віргінські острови є офшорними зонами, куди впродовж багатьох років утікав тіньовий капітал з України.

Отже, незважаючи на позитивну динаміку росту економіки України та покращення інвестиційних рейтингів країни, іноземні інвестиції в наукомісткі, фондомісткі галузі економіки залучаються в незначних обсягах. Це свідчить про невпевненість інвесторів в стабільності економіки України на довгостроковий період, який необхідний для прибутковості потужних довгострокових інвестиційних проектів.

Повернення тіньових українських капіталів у вітчизняну економіку є позитивним явищем, однак це зумовлено обізнаністю власне українських інвесторів з реальними умовами інвестиційної діяльності в Україні та їх економічними можливостями.

Таким чином, без подолання проблем, що стоять на заваді інвестування до сучасних іноваційних проектів, Україна не може розвиватися інтенсивним шляхом, притаманним розвиненим країнам світу.

Слід зазначити, що за даними офіційної статистики, станом на 2003 р. в Україні тільки 13,4% від загальної кількості підприємств займалися іноваційною діяльністю. В той час у США, Японії, Німеччині, Франції іноваційних підприємств нараховується до 70 – 80% від загальної кількості. Одночасно в Україні спостерегається тенденція до скорочення впровадження нових прогресивних технологій і навіть підприємства недержавної форми власності не впроваджують дорогі прогресивні технології та технологічне обладнання, віддаючи перевагу тимчасовим вигодам.

Отже, без створення належного інвестиційного клімату неможливо залучати та використовувати в іноваційних процесах прямі іноземні інвестиції. Саме грамотна політика по залученню західного капіталу у сферу виробництва продукції найвищої технологічної якості дозволила Китаю стати найбільшим у світі експортером технологічної продукції, хоча ще наприкінці 80-х років структура китайського експорту мало відрізнялась від структури українського. Відносно вибору найбільш перспективних для української економіки галузей, слід зазначити, що загальну ситуацію в світовій економіці та місце країни у світовому господарстві та системі

світового розподілу праці сьогодні визначає рівень розвитку наукомістких галузей промисловості, пов'язаних з використанням високих технологій.

Загальний обсяг світового ринку продукції наукомістких галузей оцінюють приблизно в 2,5 – 3 трлн. доларів США на рік, у тому числі більш ніж 1 трлн. доларів США складає міжнародна торгівля високотехнологічними виробами. Присутність України на міжнародному ринку помітна лише у таких сегментах, як ядерні технології, зброя і військова техніка, виробництво ракетних двигунів та комерційні запуски супутників, що зумовлено технологічною спадщиною Радянського Союзу. Одночасно, лише трохи більше однієї десятої випуску наукомістких виробів забезпечується радіоелектронним комплексом, який власне є основною рушійною силою швидкого прогресу інформаційно – комунікаційних технологій та сучасних структурних зрушень в економіках розвинених країн.

Таким чином, незважаючи на загальне інвестиційне пожвавлення, в багатьох галузях народного господарства відчувається недостатність капіталовкладень в науку і модернізацію засобів виробництва, що призводить до випуску продукції з низькою конкурентоздатністю. Обмеженість можливостей підвищення технологічної конкурентоздатності обумовлена значним відставанням більшості українських підприємств від іноземних конкурентів за рівнем продуктивності праці і капіталу. Ця обставина, навіть з врахуванням суттєво більш дешевої робочої сили, не дозволяє підтримувати низькі конкурентні ціни у середньому і довгостроковому періодах внаслідок зростаючих експлуатаційних витрат і за умов вибуття капіталу, що не відтворюється в умовах дефіциту інвестицій.

Результати неодноразових соціологічних опитувань представників іноземних бізнесових кіл виявляють причини низьких темпів вкладень іноземних інвестицій в економіку України, зокрема, це недовіра до державної макроекономічної політики; відсутність достовірної, у тому числі статистичної, інформації для прийняття практичних рішень і прогнозування; ненадійність економічного законодавства і його постійні зміни; низька дисципліна виконання контрактних зобов'язань; громіздка і складна бюрократична система у сфері створення нових підприємств; вкрай забюрократизована сфера державного регулювання підприємницької діяльності, у тому числі система реєстрацій і ліцензування; низький рівень судового захисту підприємницьких прав та інтересів; надмірне втручання правоохоронних органів у сферу підприємницької діяльності; застосування владними структурами впливу на підприємництво неринковими засобами; безперервний необґрунтований тиск на підприємства з боку податкової служби, що є наслідком складання планів податкових надходжень до бюджету за адміністративними рішеннями, а не в результаті економічного прогнозування; всілякі обмеження при здійсненні експортно – імпорتنих операцій; малорозвинена інфраструктура ринку; нерозвинений фондовий ринок; обмеження на ринку нерухомості; корупція та вплив кримінальних структур в усіх секторах економіки; монополізація деяких секторів ринку державними компаніями або наближеними до влади приватними компаніями; наявність пільг і преференцій наближеним до влади фінансово – промисловим групам, що має наслідком недобросовісну конкуренцію; несприятливий податковий режим в умовах нерозвиненої економіки.

Таким чином, усунення цього далеко не повного переліку перепон на шляху встановлення сприятливого інвестиційного клімату в Україні потребує застосування комплексних структурних заходів.

Аналізуючи окремо податковий режим в Україні, слід зазначити його відверто фіскальний характер та відсутність достатньої стимуляції до інвестування в проекти створення новітніх виробництв.

Відповідаючи на постійні звернення підприємницьких кіл про необхідність зменшення податкового тягара, державні посадовці посиляються на те, що в Україні податкове навантаження менше ніж у багатьох країнах Західної Європи. Таке порівняння є вкрай некоректне, оскільки рівень розвитку економік постіндустріальних країн, їх всебічна врегульованість та стабільність дозволяє витримувати більш високий рівень навантаження. При цьому, компанії в згаданих країнах мають настільки значні власні капітали та інвестиційні кошти, що дозволяють їм постійно фінансувати наукові розробки, впроваджувати прогресивні технології, випускати новітні конкурентоздатні вироби.

Практика світового розвитку свідчить про те, що для країн, які знаходяться на стадії ринкової трансформації, коли можливості у відношенні мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів обмежені, особливе значення набувають проблеми податкового режиму інвестиційної діяльності.

Економіка України характеризується застарілою морально і фізично матеріально – технічною базою і розвивається, головним чином, екстенсивним шляхом. Отже, нагальною потребою економіки є запровадження іноваційної моделі розвитку, що неможливо без створення сприятливих, у тому числі податкових умов інвестування.

Таким чином, податкові рецепти для економік різних рівнів розвитку суттєво різняться і підприємства України потребують податкових умов, що забезпечують швидку модернізацію засобів виробництва.

Важливим напрямком у реалізації сприятливого податкового режиму повинно бути скорочення до мінімуму навантаження на фонд заробітної плати. Це дасть можливість підприємствам підвищити заробітну плату своїм працівникам і вивільнити частину коштів на потреби відтворення виробництва. При цьому, слід зазначити, що опасіння відносно зменшення надходжень до соціальних фондів є безпідставними, оскільки досвід запровадження прибуткового податку з фізичних осіб на рівні 13% яскраво свідчить про збільшення податкових надходжень внаслідок легалізації „тіньової” частини заробітної плати і розширення бази оподаткування. Отже, згаданий досвід можна використовувати і стосовно соціальних відрахувань, що буде мати корисний ефект як для підприємств, так і для державних соціальних фондів.

Важливим джерелом фінансування інвестицій має стати капіталізація прибутку, що можливо за умови лібералізації оподаткування прибутку підприємств.

Аналізуючи динаміку нормативного регулювання оподаткування прибутку підприємств за минулі роки, слід зазначити, що на догоду тимчасовим фіскальним інтересам, законодавство не стимулювало підприємства до накопичення капіталу з метою інвестування в створення нових та в модернізацію старих основних засобів.

Головним нормативним документом, що регулює зазначені питання, є Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств”. Відповідно до п.п. 8.2.2 ст.8 цього Закону, основні фонди підприємств розподілені на такі групи:

група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти ...;

група 2 – автомобільний транспорт і запчастини до нього, побутові електронні, оптичні, електромеханічні пристрої та інструменти, інше офісне обладнання та приналежності до нього;

група 3 – будь – які інші основні фонди, що не включені до груп 1,2,4;

група 4 – електронно – обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення і таке подібне.

Чинні до 01.01.2004 р. норми амортизації в розрахунку на податковий квартал становили:

група 1 – 1,25%; група 2 – 6,25%; група 3 – 3,75%.

Відповідно до Закону України від 01.07.2004 р. „Про внесення змін в Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств”, норми амортизації були встановлені у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок податкового періоду в наступних розмірах (в розрахунку на податковий квартал): група 1 – 1 – 2%; група 2 – 2 – 10%; група 3 – 6%; група 4 – 15%.

Отже, законодавці дещо зменшили податковий тиск шляхом прискорення амортизації основних фондів, але постає питання: чи достатня запроваджена лібералізація для швидкого подолання технологічного відставання України від розвинених економік західних країн? На зазначене питання слід відповісти, що запроваджені зміни недостатні для досягнення швидких темпів модернізації економіки.

Враховуючи ту очевидну обставину, що інвестиційні кошти не є благодійними, а їх метою є отримання максимального прибутку у мінімальні строки, необхідною передумовою є створення найбільш сприятливих умов ефективності інвестицій шляхом прискорення амортизації нових основних фондів. При цьому, слід пам'ятати, що для української економіки не можна застосовувати звичайні для розвинутих країн норми амортизації, оскільки стратегічним завданням для України є подолання відставання від провідних економік світу.

Таким чином, для забезпечення зазначеного завдання необхідно відмовитися від фіскального погляду на суб'єктів економічної діяльності і надати можливість підприємствам радикально прискорювати амортизацію основних фондів з метою більш ефективного залучення інвестицій для швидкої модернізації матеріально – технічної бази. Отже, доцільними та відповідними інноваційній моделі економіки були б наступні норми амортизації: група 1 – 5 – 10%; група 2 – 10 – 15%; група – 3 – 20 – 25%; група 4 – 30%.

Значне прискорення амортизації зумовлене також швидким прискоренням науково – технічного прогресу у світі, що призводить до відповідного швидкого морального старіння техніки і технологій. Тому для галузей, які найбільш динамічно розвиваються у світі, можливе застосування ще більш радикальних умов окупності інвестицій.

Податкові аспекти створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні мають актуальне значення і потребують подальшого вивчення.

Зростання економіки України, що значною мірою викликане сприятливою для українського експорту кон'юнктурою міжнародного ринку, необхідно використати для модернізації вітчизняної економіки, виведення її на передові технологічні позиції, що вимагає рішучого застосування комплексних заходів, у тому числі, відмови від суто фіскального відношення до суб'єктів господарської діяльності.

Список літератури

1. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. М.: ИКЦ «ДИС», 1997.
2. Ковалев С. Это вряд ли...// Бизнес. – 2004. - №39. – С. 34.

Рассмотрены наиболее важные проблемы инвестиционной деятельности в Украине. Отдельно акцентируется внимание на необходимости внедрения благоприятного налогового режима в инвестиционной деятельности.

Here's the consideration of some investment activity problems in Ukraine. Attention also is attracted to the necessity of inculcation of favourable tax regime in the investment activity, in particular by way of using norms of quickening amortization of enterprises' main funds in order to apply investments to the innovation projects more effectively.

Концептуальні аспекти формування податкової облікової політики підприємства

У статті розглядається питання всебічного обґрунтування форми та змісту елементів облікової політики підприємства для цілей оподаткування в контексті досягнення інформаційних, інтеграційних та регулювальних цілей користувачів даними інтегрованої обліково-інформаційної системи.

податковий облік, облікова політика для цілей оподаткування

Кардинальні зміни економічного механізму господарювання в Україні призвели до появи підприємств та організацій різних форм власності, розширення їх економічних зв'язків. Такі перетворення викликали відповідні зміни у нормативному регулюванні обліку, визначили його демократизацію та наблизили до реального економічного середовища. Поряд з застосуванням обов'язкових принципів та правил обліку для всіх, законодавством було передбачено альтернативність, варіантність вирішення певних облікових процедур, які б враховували специфіку діяльності суб'єкта господарювання. Вибір таких способів та процедур реалізується за допомогою облікової політики. Проте, слід зазначити, що на практиці питання формування облікової політики не знайшли належного місця.

Наявність різних видів обліку та звітності в Україні покликана максимально задовольнити інтереси різних груп користувачів облікової інформації, що в свою чергу визначає особливості формування облікової політики суб'єкта господарювання для різних цілей. Саме, на етапі співвідношення „користувач – облікова політика” виникає ряд проблемних питань, одним з яких є висвітлення принципів та методів підготовки інформації для потреб оподаткування. Адже, незважаючи на “консервативність” податкового обліку, його організація в частині роботи облікового апарату, методики ведення податкового обліку, податкового документообороту передбачає можливість вибору. Крім того, останнім часом спостерігається й певна лібералізація податкових норм, можливість їх альтернативного застосування платниками податків виходячи з конкретних умов діяльності. Все це нашу думку, говорить про можливість та необхідність формування облікової політики для цілей оподаткування.

Окремі питання формування та реалізації облікової політики підприємства взагалі, порядку її розкриття та внесення змін до неї знайшли відображення у працях провідних вітчизняних вчених-економістів: М.Т. Білухи [1], М.В. Кужельного і В.Г. Лінника [2], Ф.Ф. Бутинця [3], В.Г. Швеця [4], В.П. Завгороднього [5]. Разом з тим, проведений аналіз вищенаведених та інших публікацій присвячених вищезгаданому питанню [6,7,8], свідчить про відсутність досліджень щодо порядку формування облікової політики для цілей оподаткування, що на нашу думку є недоліком організації обліку на мікрорівні в сучасних умовах. Зважаючи на це, метою даної статті є викладення концептуальних рекомендацій щодо форми і змісту (методичних, організаційних, та технічних засад) облікової політики для цілей оподаткування, як ключового елементу регулювання взаємовідносин між платниками податків та державними контролюючими органами.

Створення і затвердження документу, який визначатиме методологічні, організаційні, технічні аспекти ведення податкового обліку та складання фіскальної звітності сприятиме впорядкуванню організації облікового процесу на підприємстві, забезпечуватиме цілісність системи податкового обліку, прозорість та системність організації роботи платників податків з державними контролюючими органами. Обліково-податкова політика підприємства, в цьому випадку, виступає елементом взаємозв'язку двох систем - оподаткування та бухгалтерського обліку, її формування підпорядковане певній меті, – задоволенню інформаційних запитів користувачів, інтеграції даних бухгалтерського та податкового обліку, можливості податкового планування (див. рис. 1).

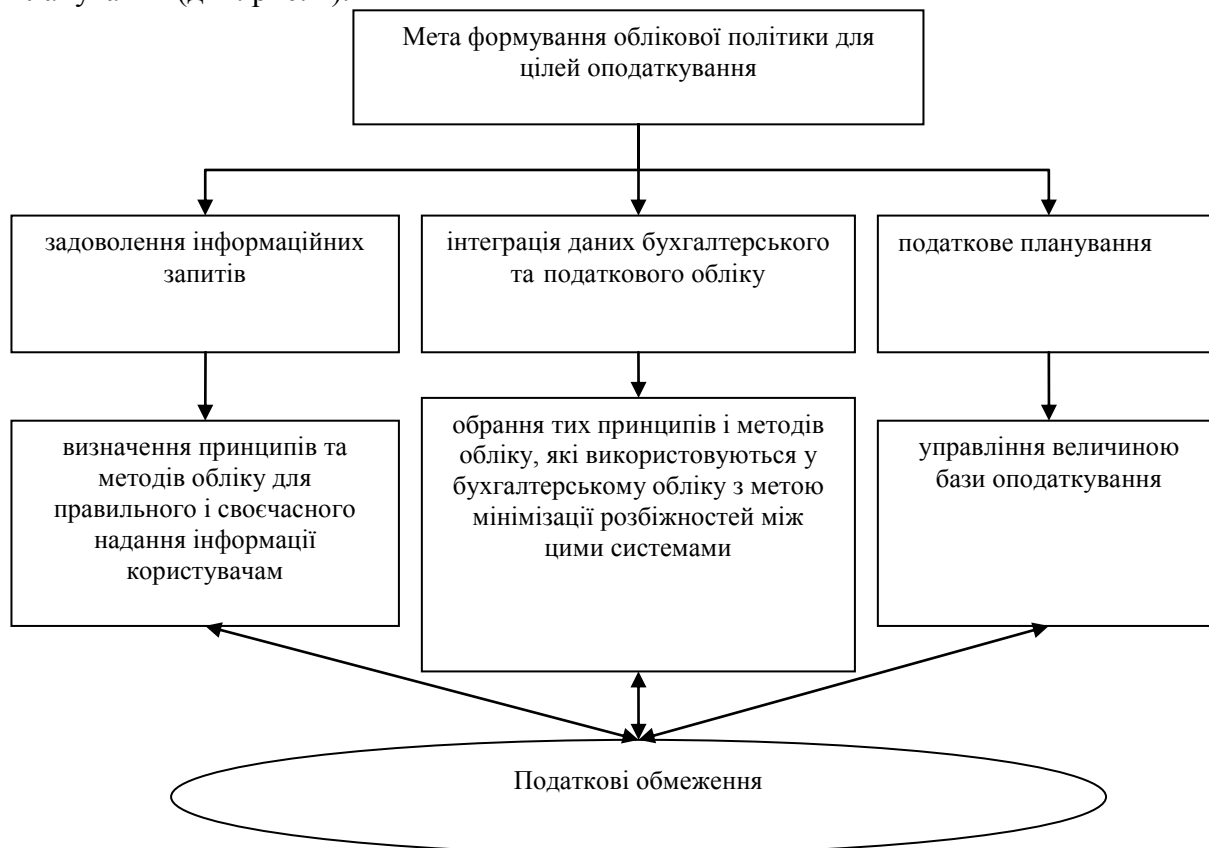


Рисунок 1 - Принципова структура облікової політики для цілей оподаткування

Крім того, альтернативність застосування методів оцінки господарських фактів, яка передбачена податковими нормами, може дозволяти в окремих випадках варіювати величиною бази оподаткування, наприклад оподатковуваного прибутку, зокрема, шляхом вибору певного методу оцінки вибуття запасів, чи методу нарахування амортизації основних фондів і нематеріальних активів. В результаті цього підприємство може впливати і на розмір податкового зобов'язання перед бюджетом, відповідно, й на рух грошових коштів.

На нашу думку, принципи та методи податкової політики підприємства повинні знайти своє відображення у певному документі, затвердженому керівником та головним бухгалтером суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому основоположні засади формування такої інформації можуть бути відображені в такій формі:

- 1) окремого наказу про облікову політику підприємства для цілей оподаткування;
- 2) окремого розділу (підрозділу, пункту) у складі наказу про облікову політику підприємства;

3) в контексті викладення окремих елементів (активів, зобов'язань, доходів та витрат) в різних розділах наказу про облікову політику підприємства.

Всі вищезгадані варіанти мають право на існування, однак, з позиції побудови конструктивних засад взаємовідносин платників податків та контролюючих органів, найбільш повного висвітлення методологічних, організаційних, технічних аспектів ведення податкового обліку складання окремого наказу про облікову політику для потреб оподаткування вбачається найбільш доцільним.

Визначившись з формою відображення особливостей податкового обліку та складання звітності, необхідно з'ясувати структурний аспект та зміст окремих елементів облікової політики для цілей оподаткування. На наш погляд, розкриття методів та способів відображення податкової інформації, з позиції комплексності групування та системності відображення всіх об'єктів податкового обліку на підприємстві, повинно здійснюватися за такими структурними складовими: методологія, техніка та організація.

Слід зазначити, що при формуванні облікової політики для цілей оподаткування по кожному конкретному питанню ведення податкового обліку та складання звітності здійснюється вибір одного способу з декількох запропонованих, або тих що, хоча і не передбачені, але й не заборонені чинним податковим законодавством. При цьому, аксіомою є те твердження, що не потрібно до податкової політики підприємства включати норми, єдині для всіх платників податків. В обліковій політиці конкретного підприємства повинні знайти відображення лише ті організаційно-методичні аспекти податкового обліку, по яким існує альтернатива вибору, або ті, з якими необхідно визначитися самостійно. Крім того, в податковій політиці підприємства необхідно наводити нормативне підтвердження тих чи інших способів формування податкових баз, тобто вказувати норму податкового законодавства, на підставі якої обрано такий спосіб, оскільки основним користувачем такого документу виступають державні контролюючі органи.

Методологічні аспекти податкової політики є найбільш специфічними, і повинні розкривати обрані підприємством, в межах чинних нормативно-правових актів, способи визнання та відображення об'єктів обліку з метою формування податкових баз фіскальних платежів та складання податкової звітності.

В цьому розділі податкової політики повинні бути наведені основні нормативно-правові акти, які є підставою для формування баз оподаткування, ведення податкового обліку та складання звітності на підприємстві. Також необхідно визначити умови внесення змін до облікової політики для цілей оподаткування. Слід зазначити, що такі умови в жодному законодавчо-нормативному акті не визначено, однак, на нашу думку, обставинами, які вимагають, або припускають можливість зміни податкової політики підприємства (за аналогією з бухгалтерським обліком) можуть бути: по-перше, внесення змін до законодавчо-нормативних актів з питань оподаткування; по-друге, зміна статутних вимог; по-третє, зміна принципів і методів організації та ведення податкового обліку на підприємстві (лише після закінчення звітного податкового року).

При появі нових фактів господарської діяльності, які підлягають відображенню з метою оподаткування, або обставин, за яких виникає необхідність внесення змін в податкову політику, такі зміни повинні бути оформлені у вигляді доповнення до наказу про облікову політику для цілей оподаткування.

Крім цього, вищевказаний розділ податкової політики підприємства повинен містити методологічні принципи формування податкових баз по окремим фіскальним платежам. На нашу думку, виходячи з податкових реалій сьогодення, обов'язковому висвітленню в податковій політиці підприємства підлягає порядок відображення господарських операцій та розрахунково-аналітичних процедур з метою визначення

податку на прибуток та податку на додану вартість. Методологічні аспекти податкового обліку та звітності і можливі варіанти їх застосування наведено нами в табл. 1.

Таблиця 1 - Методологічні аспекти облікової політики для цілей оподаткування

	Елементи облікової політики	Варіанти їх застосування
1	Податок на прибуток	
1.1	Облік вибуття запасів	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікованої вартості відповідної одиниці запасів; - середньозваженої вартості однорідних запасів; - вартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); - нормативних затрат; - ціни продажу (виключно для запасів, що реалізуються через роздрібну торгівлю).
1.2	Облік основних фондів	
1.2.1	Класифікація основних фондів за групами	законодавчо не визначено поділ груп основних фондів на підмножини, не наведено типових представників груп.
1.2.2	Амортизація	<ul style="list-style-type: none"> - норми амортизації, що зазначені у Законі України „Про оподаткування прибутку підприємств”; - норми амортизації нижчі законодавчо затверджених.
1.2.3	Індексація	проводиться за рішенням платника податку.
1.3	Облік нематеріальних активів	
1.3.1	Амортизація	лінійний метод зі строком експлуатації: <ul style="list-style-type: none"> - 10 років; - не більше 10 років
1.3.2	Індексація	проводиться за рішенням платника податку.
1.4.	Оцінка балансової вартості валюти	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікована собівартість; - середньозважена вартість.
2	Податок на додану вартість	
2.1	Спосіб оподаткування	- звичайний; - спеціальний.
2.2	Спосіб визнання податкових зобов'язань та податкового кредиту	платники податку, які здійснюють торгівлю за готівку і обсяг оподатковуваних операцій яких протягом останнього календарного року не перевищував 7200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян можуть обрати спосіб визнання податкових зобов'язань та податкового кредиту: <ul style="list-style-type: none"> - за першою подією; - касовий спосіб.

Слід зазначити, що автор не претендує на виключність та всеосяжність розглянутих методологічних аспектів оподаткування, які можуть знайти своє відображення при формуванні облікової політики підприємства для цілей оподаткування. На наш погляд, коло аспектів облікової політики може розширюватися виходячи із специфіки діяльності конкретного підприємства, при цьому, вони можуть стосуватися не лише податку на прибуток та податку на додану вартість, а й інших фіскальних платежів, які стягуються до бюджету.

Технічні аспекти облікової політики для цілей оподаткування, на думку автора, повинні розкривати обрану підприємством технологію обробки облікової інформації з метою складання фіскальної звітності, і можуть містити такі елементи:

- форму податкового обліку, як спосіб реєстрації, накопичення, систематизації та узагальнення інформації з метою складання податкової звітності. Наприклад, в податковій політиці підприємства необхідно передбачити спосіб накопичення інформації з метою відображення валових доходів, валових витрат, податкової амортизації та визначення зобов'язання з податку на прибуток. В узагальненому вигляді способи формування податкового зобов'язання з податку на прибуток можна умовно поділити на: 1) бухгалтерські – передбачають використання даних рахунків, реєстрів бухгалтерського обліку; 2) податкові – передбачають паралельне накопичення інформації для потреб оподаткування в спеціально розроблених реєстрах податкового обліку чи за допомогою спеціально розробленого податкового плану рахунків; 3) комбіновані – передбачають поєднання перших двох способів обробки інформації;

- порядок організації податкового документообігу. Підприємство може вказати перелік як затверджених первинних та зведених документів, так і тих форм яких нормативно не визначено. Не стандартизовані форми розроблених підприємством самостійно документів бажано навести в додатках до наказу про облікову політику для цілей оподаткування. Підприємство також може розробляти форми внутрішньої податкової звітності, особливо, у випадку наявності значної кількості структурних підрозділів (філій, відділень). Крім того, за необхідності, можна розробити графік документообороту податкових первинних та зведених документів, таблиці-календарі складання внутрішньої та зовнішньої податкової звітності;

- порядок та строки проведення інвентаризації. Необхідно зазначити склад постійної та робочої інвентаризаційної комісії, строки проведення планових та позапланових інвентаризацій в розрізі окремих податків та платежів, структурних підрозділів тощо.

Організаційні аспекти податкової політики підприємства повинні визначати: форму організації податкового обліку (ведення податкового обліку штатним працівником або підрозділом облікової служби підприємства; користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого приватним підприємцем; ведення податкового обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою; самостійне ведення податкового обліку та складання звітності власником підприємства); відповідальність за організацію податкового обліку на підприємстві, складання первинних документів, податкових реєстрів та звітності тощо; обов'язки працівників, які ведуть податковий облік на підприємстві; документообіг та строки зберігання податкової документації; порядок взаємодії різних підрозділів (відділів) облікової служби підприємства з метою формування внутрішньої та зовнішньої звітності про фіскальні платежі; порядок затвердження облікової політики для цілей оподаткування, її форму тощо.

Підсумовуючи вищесказане, слід відмітити, що розглянуті організаційні, технічні та методологічні аспекти моделювання облікової політики для цілей оподаткування в своїй сукупності повинні стати основою формування високої культури взаємовідносин платників податків та контролюючих органів, визначити напрямки системної організації податкового обліку на підприємстві. Крім того, обрання однакових методів ідентифікації об'єктів обліку для цілей фінансової та податкової звітності сприятиме інтеграції процедур бухгалтерського та податкового обліку і відповідно підвищуватиме ефективність їх здійснення на мікрорівні.

На думку автора, необхідність формування облікової політики підприємства для цілей оподаткування необхідно передбачити в новому Податковому кодексі, що, в свою

чергу, дасть можливість проведення системного контролю за формування об'єктів податкового обліку, як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами. Лібералізація ж податкового законодавства, в бік його наближення до обліку бухгалтерського обліку, вимагатиме подальших досліджень щодо форми, змісту податкової політики підприємства.

Список літератури

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: 2000. – 692с.
2. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. - К.: КНЕУ. – 2001. - 334 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. – Житомир: Рута, 2001. – 574с.
4. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2003. – 444с. – (Вища освіта ХХІ століття).
5. Завгородній В.П. Бухгалтерский учет в Украине (С использ. нац. стандартов): Учеб. Пособие для студентов вузов. – 5-е изд., доп. и перераб. – К.: А.С.К., 2001. – 848с.
6. Зубко А.Б. Особливості облікової політики акціонерних товариств// Вісник технологічного університету Поділля. – Хмельницький. - Ч.2. – Том 1. – С. 117 – 119.
7. Пантелейчук Л. Формування облікової політики – важливий етап роботи підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – №9. – С. 3-11.
8. Партин Г.О., Загородній А.Г. Облікова політика та її вплив на фінансові результати діяльності підприємства //Фінанси підприємств. – 2001. - № 1. – С. 54-60.

Рассмотрены вопросы всестороннего обоснования формы и содержания элементов учетной политики для целей налогообложения в контексте достижения информационных, интеграционных и регуляторных целей пользователей данными интегрированной учетно-информационной системы.

Questions of an all-round substantiation of the form and the contents of elements of accounting policies for the purposes of the taxation in a context of achievement information, integration and regulation the purposes of users are considered by the data of the integrated accounting - information system.

Формування цінового механізму в молокопродуктовому підкомплексі регіону

У статті розглядаються механізми ціноутворення в молокопродуктивному підкомплексі; визначені їх недоліки та переваги; запропоновано розрахунок цін молока.

ціновий механізм, доходи, ціни реалізації, витрати, нормативна собівартість, молокопродуктивний підкомплекс

Стабільний розвиток продуктивних підкомплексів АПК значною мірою залежить від стану економічних взаємовідносин між всіма ланками виробництва. Одним з основних регуляторів економічних взаємовідносин виступає механізм ціноутворення. Трансформаційні процеси, що відбувалися протягом останніх років, лібералізація цін та порушення системи взаємовідносин поглибили диспаритет цін на продукцію сільського господарства та суміжних з ним галузей промисловості, що особливо відчутно в молокопродуктовому підкомплексі.

Дослідження стану економічних взаємовідносин між суб'єктами молокопродуктового підкомплексу та розробка механізму їх врегулювання, який би забезпечував узгодженість інтересів всіх партнерів у просуванні продукції від виробника до споживача на основі поділу праці і еквівалентного обміну споживчих вартостей.

Дослідженню проблеми функціонування ринку молока та молочної продукції присвячені роботи П.С. Березовського, М.М. Ільчука, С.Р. Камілової, Т.Л. Мостенської, П.М. Пархомця та інших вчених. Проте, незважаючи на численні наукові розробки, низка питань пов'язана з вдосконаленням взаємовідносин між виробниками молока та сферою переробки потребують подальшого дослідження

Аналіз стану економічних взаємовідносин в молокопродуктовому підкомплексі свідчить про відсутність заінтересованості товаровиробників у співпраці з переробними підприємствами, оскільки діюча система цін не забезпечує відшкодування витрат сільгоспвиробникам. Вирішення проблеми встановлення справедливих цін для всіх учасників інтегрованого об'єднання вимагає пошуку обґрунтованих шляхів поєднання зусиль як сільськогосподарських товаровиробників так і молокопереробних підприємств.

Ціновий механізм в молокопродуктовому підкомплексі, як засіб задоволення інтересів членів інтегрованого виробництва має ґрунтуватися на двох вимогах: забезпечення відшкодування виробничих витрат кожного партнера на всіх етапах виробничого циклу та одержання кожним учасником певної частини запланованого прибутку. Саме недотримання цих вимог є основною причиною стримання розвитку ефективних взаємовідносин в АПК.

Підвищення цін на молоко та молокопродукцію протягом останніх років обумовлене зростанням витрат на всіх етапах виробництва. Проте підвищення закупочних цін на молокосировину не покриває витрат спричинених подорожчанням техніки, палива, мінеральних добрив, комбікорму, тощо. В результаті розірвання сталих

виробничих відносин молокопереробних заводів з сільськогосподарськими товаровиробниками порушився зв'язок виробництво-переробка-реалізація в межах єдиної сировинної зони. Завезення молока з віддалених від молокопереробного підприємства господарств, навіть з інших областей істотно вплинуло на вартість доставки молока, а отже і собівартість виготовлення продукції. Значний відсоток роздрібної ціни реалізації молока та молокопродукції формується в торгівельній мережі. Збільшення доходів торгівельних посередників за рахунок збільшення цін відбувається неадекватно зростанню їх витрат. В результаті підвищення роздрібних цін відбувається і зміна їх структури. Зростання складових ціни відбувається нерівномірно зі зростанням витрат у складі собівартості. В результаті чого відбувається перерозподіл доходів на користь торгівельної мережі та переробних підприємств, а сільськогосподарські підприємства ледве можуть покрити свої витрати. Для прикладу наведено структуру витрат на виробництво та розподіл грошової виручки від реалізації молочної продукції на ЗАТ “Золотоніський маслокомбінат” (табл.1.).

Таблиця 1 - Розподіл сукупних доходів та витрат в молокопродуктовому підкомплексі Черкаської області станом на 01.01.2004р.

	Молоко жирністю 3,2%		Масло тваринне	
	витрати, %	доходи, %	витрати, %	доходи, %
Сільськогосподарські підприємства	57,9	38,0	76,2	34,0
Молокопереробні підприємства	28,2	45,0	15,0	51,0
Роздрібна торгівля	13,9	17,0	8,8	14,0
Разом	100	100	100	100

Існуюча структура витрат та розподілу доходу підтверджує наявність диспаритету, яка до речі поглиблюється з підвищенням норми витрат незбираного молока на виробництво кінцевої продукції переробки. Найбільша частина доходу припадає на галузь переробки та торгівлі, тоді як на частку сільського господарства припадає 59-76% всіх витрат, а в розподілі виручки їм належить лише 34-38%. В деякій мірі така ситуація зумовлюється зростанням частки висококваліфікованої праці з наближенням виробничого процесу до завершального етапу виробництва, що спричинює перерозподіл результатів реалізації. Проте така схема розподілу доходу надалі загострює і так складну ситуацію в сільському господарстві. На сьогоднішній момент, для забезпечення ефективної діяльності на всіх ланках виробничого процесу необхідно забезпечувати однаковий рівень прибутку на понесені сукупні витрати.

Сутність ринкової системи господарювання яка лежить в основі реформування цінового механізму молокопродуктового підкомплексу полягає в тому, що ціна товарів, як відображення еквівалентного відшкодування суспільно необхідної праці має зворотній регулюючий вплив на витрати. Тому розрахунок цін реалізації молока сільськогосподарськими товаровиробниками та молокопереробним підприємствами має базуватися на нормативній галузевій собівартості та застосуванні показника норми прибутку на авансований у виробництво капітал, який виступає регулятором суспільного виробництва.

Особливістю аграрного виробництва є низька оборотність оборотних коштів порівняно з промисловістю, де оборотність оборотного капіталу дуже висока. При ціноутворенні на продукцію промисловості враховується весь капітал, що дозволяє повністю визначити витрати і відповідно до них сформувати норму прибутку на авансований у виробництво капітал. При формуванні цінового механізму в аграрному

секторі необхідно враховувати термін обороту основних та оборотних засобів, щоб забезпечити відшкодування нормативних витрат.

Розрахунок закупівельної ціни молока в сільськогосподарських підприємствах, відпускної ціни на продукцію його переробки на молокопереробних підприємствах та роздрібною ціни реалізації в торгівельній мережі при умові забезпечення однакових рівнів відтворення капіталу з урахуванням терміну його обороту можна відобразити наступними формулами:

$$Ц_{зак} = C_{сп} + (AK_{сп} + OЗ_{сп}) \times K_{нр} \times K_{об1}; \quad (1)$$

$$Ц_{відп} = Ц_{зак} + C_{пп} + (AK_{пп} + OЗ_{пп}) \times K_{нр} \times K_{об2}; \quad (2)$$

$$Ц_{розд} = Ц_{відп} + C_{тп} + (AK_{тп} + OЗ_{тп}) \times K_{нр} \times K_{об3} + ПДВ; \quad (3)$$

де $Ц_{зак}$; $Ц_{відп}$ та $Ц_{розд}$ – закупівельна, відпускна та роздрібна ціна відповідно;

$C_{сп}$; $C_{пп}$ та $C_{тп}$ – нормативні виробничі витрати виробництва, переробки та реалізації 1 ц продукції;

$K_{нр}$ – середня норма прибутку, %;

$AK_{сп}$; $AK_{пп}$ та $AK_{тп}$ – авансований капітал в основних виробничих фондах, на 1 ц продукції відповідно по аграрних, молокопереробних та торгівельних підприємствах;

$OЗ_c$ та $OЗ_n$ – оборотні засоби на рівні собівартості 1 ц продукції (без амортизації) відповідно по аграрних, молокопереробних та торгівельних підприємствах;

$K_{об1}$; $K_{об2}$ та $K_{об3}$ – коефіцієнт обороту затрат відповідно у молочному скотарстві, сфері переробки та торгівлі.

Визначаючи прибуток ціни реалізації продукції як добуток норми прибутку та авансованого у виробництво капіталу, необхідно визначитись з розрахунком вартості цього капіталу. Вартість основних фондів по видах продукції необхідно розділяти пропорційно витратам на утримання згідно даних річного звіту у середньорічному обчисленні їх балансової вартості. При розрахунках в молочному скотарстві необхідно вилучати балансову вартість основного стада, оскільки вартість цих фондів відноситься безпосередньо на інші види продукції. Вартість землі як основного засобу включається у ціну через орендну плату, оскільки при включенні до ціни повної вартості землі має місце необґрунтоване завищення вартості основних фондів. Вартість авансованих коштів у оборотні засоби повинна встановлюватися за середньорічною вартістю нормованих оборотних коштів за мінусом тієї частини, яка не пов'язана з сільськогосподарським виробництвом та затрат на утримання основних засобів і страхових платежів. Враховуючи попереднє положення та основуючись на середньому обороті оборотних засобів в сільському господарстві, яке складає один раз на рік, можна вважати, що середньорічна вартість оборотних засобів обраховується як різниця між сумою витрат на виробництво товарної продукції і сумою амортизації основних засобів. Коефіцієнт обігу оборотних засобів залежить від тривалості виробничого циклу, специфіки використання кормів, терміну обороту фонду оплати праці і в середньому при виробництві молока становить 0,40 [1, с. 30].

Важливе значення в обґрунтуванні оптимального рівня цін є визначення витрат на кожному етапі від виробництва до переробки та реалізації кінцевої продукції. У молокопродуктовому підкомплексі важливе місце при формуванні вартості продукції належить виробникам молока. Тому визначення собівартості його виробництва у аграрних товаровиробників незалежно від ступеня розвитку інтеграційних процесів істотно впливає на методику ціноутворення. Особливу увагу в даному питанні необхідно приділити значним коливанням річної продуктивності молочного стада в різних господарствах, що не може не враховуватися при формуванні ціни. В методологічному відношенні не є доцільним формувати ціну на основі індивідуальної собівартості виробництва молока в окремих господарствах. В цьому випадку найбільш виправданим є застосування нормативного підходу до визначення собівартості виробництва молока. Для розвитку системи виробничих відносин в

молокопродуктовому підкомплексі надзвичайно важлива роль повинна відводиться нормуванню трудових процесів, затрат коштів, праці, матеріальних та інших ресурсів на виробництво одиниці продукції. З цією метою в межах інтегрованих молокопродуктових підкомплексів, які переважно тяжіють до сировинних зон молокопереробних підприємств чи адміністративно-територіальних зон необхідно визначати умовну нормативну собівартість виробництва молока. Нормативна собівартість в даному випадку є основою формування ціни в сукупності господарств, які входять до складу інтеграційних об'єднань. Розрахунок нормативів має ґрунтуватися на найоптимальнішому варіанті визначення витрат на утримання худоби, передусім кормів та живої праці у розрахунку на одну корову. Для вдосконалення ціноутворення необхідно насамперед оптимізувати структуру собівартості продукції. Оскільки значна частина витрат підприємств не відноситься до виробничих і має замінюватися за рахунок прибутку. В собівартості продукції сільськогосподарських підприємств не повинні відображатися витрати на утримання об'єктів культурно-побутового призначення загального користування. Собівартість продукції молокопереробних підприємств також слід визначати на нормативній базі. До складу собівартості продукції переробних підприємств мають відноситися лише виробничі витрати. Витрати, які за своїм змістом відносяться до загальнозаводських необхідно вилучати з собівартості, покриваючи їх за рахунок прибутку. На основі вищенаведених положень, користуючись формулами 1, 2 та 3 наведемо приклад розрахунку ціни на різних етапах виробничого циклу на основі нормативних галузевих витрат при забезпеченні однакових умов відтворення капіталу для підприємств різних ланок, поєднаних єдиним циклом виробництво - переробка – реалізація молока табл. (2).

Таблиця 2 - Розрахунок закупівельної, відпускної та роздрібною ціни 1 тони молока.

	Показник	Сільське господарство	Переробна промисловість	Торгівля
1.	Власні виробничі витрати	521,60	256,27	128,12
2.	Вартість продукції попереднього виробничого циклу	-	660,04	1007,34
3.	Повна собівартість	521,60	916,31	1135,46
4.	Середньорічна вартість основних виробничих фондів	1185,60	874,80	258,30
5.	Амортизація	24,70	29,41	10,05
6.	Норма прибутку	0,1	0,1	0,1
7.	Прибуток на основні фонди	118,56	87,48	25,83
8.	Середньорічна вартість оборотних засобів (повна собівартість без амортизації)	496,9	886,9	1125,41
9.	Коефіцієнт обігу	0,4	0,04	0,03
10.	Прибуток на оборотні засоби	19,88	3,55	3,38
11.	Загальна маса прибутку	138,44	91,03	29,21
12.	Рівень рентабельності, загальний %	26,50	9,93	2,57
13.	Закупівельна ціна	660,04	-	-
14.	Відпускна ціна	-	1007,34	-
15.	ПДВ (20%)	-	-	227,61
16.	Роздрібна ціна	-	-	1365,64

Беручи за основу норму прибутку на рівні 10% та врахувавши коефіцієнти обігу ми визначили, що роздрібна ціна 1 тони молока дорівнюватиме 1365,64 грн., а отже 1 літр молока в торгівельній мережі буде коштувати 1,37 грн. Запропонована схема розрахунку закупівельної, відпускної та роздрібною ціни вирівнює доходи виробників адекватно до їх витрат забезпечуючи таким чином паритет доходів та віддачі ресурсів.

Розрахунок прибутку на основі вартості залучених у виробництво основних та оборотних фондів та однакової по всіх галузях норми прибутку значно змінив його питому вагу у структурі ціни, що знайшло відображення у зниженні рівня загальної рентабельності в наступних виробничих циклах. Так в закупівельній ціні молока в сільськогосподарських підприємствах прибуток складає майже 21% і загальний рівень рентабельності – 26%. Загальна рентабельність при формуванні ціни продукції переробки складає – 9,93%, у реалізаційній роздрібній ціні загальний рівень рентабельності становить 2,57%. Проте розглядати питому вагу прибутку в відпускній та роздрібній цінах та загальний рівень рентабельності недоречно, оскільки в цих цінах закладені собівартість та прибуток продукції попередніх виробничих циклів. В такому випадку для визначення частки прибутку та рентабельності необхідно ціну зменшити на вартість продукції попередніх виробничих циклів, враховуючи при розрахунках лише поточні витрати кожного виробничого циклу. Таким чином в молокопереробній промисловості частка прибутку в ціні складає 26,2%, рівень рентабельності – 35,5%, а в торгівельній мережі відповідно – 18,6% і 22,8%, що забезпечує практично однакові умови виробництва та розподіл прибутку.

Формування цінового механізму має дотримуватися певних принципів, серед яких в якості основних слід виділити наступні: по-перше механізм ціноутворення в молокопродуктовому підкомплексі має базуватися на єдиній методологічній основі для сільського господарства та промислових галузей і сфер, що надають послуги сільському господарству. Дотримання цього принципу ґрунтується на забезпеченні еквівалентності обміну та обмежує вплив суб'єктивних факторів у ціноутворенні. По-друге, принцип комплексного підходу у ціноутворенні, який полягає у формуванні системи цін – закупівельних та договірних для виробників молокосировини з врахуванням якості молока; роздрібних цін на молоко, що реалізується сільськогосподарськими підприємствами населенню по різних каналах збуту; оптових та роздрібних цін на продукцію молокопереробних підприємств; відпускних та договірних цін на засоби виробництва на всіх етапах виробничого циклу. По-третє, для забезпечення цінового паритету та досягнення соціально-економічної стабільності розвитку галузей та регіонів при формуванні цінового механізму має забезпечуватися принцип поєднання ринкових важелів впливу та елементів державного регулювання, направлених на забезпечення належного рівня платоспроможності населення.

Список літератури

1. Ціни, витрати, прибутки агро виробництва та інфраструктура продовольчих ринків. За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. - 585 с.

В статье рассматриваются механизмы ценообразования в молокопроизводительном подкомплексе; определены их недостатки и преимущества.

In the article the machineries of pricing in a molocoproductivnomou subcomplex are considered; definite their failing and advantages; computation of costs of milk is offered.

І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори
О.М. Осипчук, Головний спеціаліст – аудитор, сертифікований аудитор
ЗАТ АФ “Перспектива – К”

Особливості обліку та документального оформлення витрат на гарантійний ремонт автомобільної техніки

У статті розглядаються особливості ведення податкового обліку та документального оформлення операцій із проведення гарантійного ремонту автомобілів на підприємствах з навністю дилерської мережі.

гарантійний ремонт, валові витрати, податковий кредит

Актуальність статті обумовлена невизначеністю законодавства з питань оподаткування та документального оформлення операцій з із проведення гарантійного ремонту автомобілів на підприємствах, що здійснюють торгівлю автомобілями, та суттєвістю даної статті витрат в економіці діяльності таких підприємств.

Про актуальність зазначеної теми свідчать численні публікації в спеціальній періодичній літературі, зокрема статті Г. Федосової, В. Буленока, В. Матвеева, Крысенко Т., Шингур И.

Метою даної статті є аналіз окремих раніше невисвітлених питань податкового обліку та документального оформлення операцій з гарантійного ремонту автомобільної техніки, що виникають у великих підприємств, що здійснюють торгівлю автомобільною технікою, в тому числі через дилерську мережу..

У відповідності до п. 5.4.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, до валових витрат підприємства відносяться будь-які витрати на гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, проданих платником податку, вартість яких не компенсується за рахунок покупців таких товарів, але не більше від суми, яка відповідає рівню гарантійних замін, прийнятих (оприлюднених) платником податку, але не вище 10 відсотків від сукупної вартості таких товарів, що були продані, та по яких не закінчився строк гарантійного обслуговування.

У разі здійснення гарантійних замін товарів платник податку зобов'язаний вести окремий облік бракованих товарів, повернутих покупцями, а також облік покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування), у порядку, встановленому центральним податковим органом.

Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійних замін, а також перелік товарів, на які встановлюється гарантійне обслуговування, визначаються Кабінетом Міністрів України на підставі норм законодавства з питань захисту прав споживачів.

У відповідності до п.3. Порядку обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування), у разі здійснення гарантійних замін товарів платник податку зобов'язаний вести окремий облік бракованих товарів, повернутих через підприємства торгівлі, а також облік покупців, що отримали заміну бракованого товару або послуги з ремонту

(обслуговування). Облік бракованих товарів та облік покупців ведеться підприємствами самостійно у Книзі обліку бракованих товарів та обліку покупців, що отримали гарантійну заміну бракованого товару або послуги з ремонту (обслуговування).

Враховуючи вищенаведене, для виконання вимог з включення валових витрат, підприємство зобов'язане вести Книгу обліку бракованих товарів та обліку покупців, незалежно від порядку здійснення гарантійного ремонту встановленого договором з ділером.

Виходячи зі змісту граф книги обліку бракованих товарів та обліку покупців, та у відповідності до п.4. Порядку, книга має заповнюватися щодо товарів, які були виділені окремою позицією в розрахунковому документі при купівлі. Так, якщо покупець придбав автомобіль, то в графі назва товару має зазначатися дані автомобіля. Якщо покупець придбав окремо запасну частину, і стосовно неї здійснюється гарантійний ремонт (заміна), в графі назва товару має зазначатися дані такої запчастини.

Враховуючи, що книга обліку бракованих товарів та обліку покупців має бути прошнурована, пронумерована та скріплена печаткою і підписом керівника підприємства, а записи в Книзі здійснюються за всіма проведеними операціями не пізніше дати отримання покупцем заміни бракованого товару або послуги з ремонту (обслуговування), ведення її в електронному вигляді є проблематичним. Крім того, у відповідності до п.3.3. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку N 88 від 24.05.95 підприємства й установи, що складають облікові реєстри на машинозчитуваних носіях, зобов'язані забезпечити технічні засоби для їх відтворення у зручному для читання вигляді.

При організації гарантійного ремонту автомобілів, проданих за договорами комісії, за яким підприємство валові витрати не збільшує, ведення зазначеної книги, на наш погляд, не потрібно. Це обумовлюється тим, що ведення книги передбачено саме для цілей обліку податку на прибуток, а операції за договорами комісії в валових витратах/доходах не відображаються (крім сум винагороди).

В зв'язку з тим, в п. 5.4.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, зазначено, що до валових витрат підприємства відносяться будь-які витрати на гарантійний ремонт, підприємство має право на включення до них витрат, здійснених у відповідності до договору про гарантійне та технічне обслуговування з ділером, що безпосередньо здійснює гарантійний ремонт.

Згідно із Порядком гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів, виконання робіт з гарантійного обслуговування транспортних засобів і номерних агрегатів здійснюється безпосередньо виробником або за його дорученням виконавцем згідно із законодавством.

Згідно з п. 33. Порядку, на прийнятий товар оформлюється технічно-облікова картка, до якої вносяться дані про технічний стан товару і причини виходу його з ладу. Дані про товар також вносяться до журналу обліку гарантійного ремонту (обслуговування) технічно складних побутових товарів. Виконавець повинен зберігати товари, які надійшли на ремонт, згідно з вимогами, зазначеними в експлуатаційних документах.

Згідно з п. 35 Порядку, до гарантійного талона вноситься відмітка про продовження гарантійного терміну експлуатації, яка скріплюється печаткою виконавця.

Згідно з п.37 Порядку, після виконання робіт з гарантійного ремонту виконавець вилучає з експлуатаційного документа відривний талон на

гарантійний ремонт, на зворотному боці якого вноситься запис про вид виконаної роботи.

Враховуючи вищезазначене, а також право підприємства на призначення уповноваженої особи (представника, довіреної особи) (гл.17, 68 Цивільного кодексу України) підприємство, на нашу думку, має право на включення витрат на гарантійний ремонт до валових на підставі:

оригіналів первинних документів, що підтверджують оплату (виконання) комплексу послуг з гарантійного ремонту (платіжне доручення на оплату ділеру, акт виконаних робіт між ділером та замовником);

копій документів, передбачених договором про гарантійне та технічне обслуговування з ділером.

книги обліку бракованих товарів та обліку покупців, що отримали гарантійну заміну бракованого товару або послуги з ремонту (обслуговування).

Відповідно до п. 20 Постанови КМУ „Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів” виконання гарантійних робіт транспортних засобів здійснюється безпосередньо виробником або за його дорученням виконавцем. В ситуаціях, коли підприємство є особою, що проводить гарантійне обслуговування за дорученням виробника шляхом залучення послуг дилерів, необхідно враховувати наступне.

Правовідносини, що виникають в результаті доручення виробника Підприємству здійснити придбання послуг (робіт) з подальшим відшкодуванням їх вартості, відповідно до Цивільного Кодексу України регулюються нормами глав 68 „Комісія” та 69 „Доручення”.

Порядок оподаткування податком на додану вартість операцій, які здійснюються за договорами доручення (комісії), регламентує п. 4.7 Закону України „Про податок на додану вартість” (далі – Закон про ПДВ). В ньому зазначено, що у разі, коли платник податку (повірений) здійснює операції з придбання товарів (робіт, послуг) за дорученням та за рахунок іншої особи, то:

датою збільшення податкового кредиту повіреного є дата перерахування коштів або надання інших видів компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) при їх придбанні;

датою збільшення податкових зобов'язань є дата передання таких товарів (результатів робіт, послуг) довірителю.

Ці правила не поширюються на операції з вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або ввезення (пересилання) товарів на митну територію України в рамках договорів доручень (комісії). Тобто встановлені обмеження стосуються руху саме товару. Відповідно до п. 1.11 Закону про ПДВ визначення терміну “товар” розуміється у значенні, наданому Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” (далі – Закон про прибуток). Підприємство в рамках виконання доручення здійснює надання послуг нерезиденту, які під визначення товару не підпадають. Тому на думку авторів, порядок оподаткування операцій за договорами доручення (комісії) по здійсненню робіт (наданню послуг) відбувається за правилами, встановленими п. 4.7 Закону про ПДВ.

Стосовно розміру ставки, що необхідно застосовувати при нарахування податкових зобов'язань з ПДВ, можна зазначити наступне. Відповідно до пп. 3.1.1 і 3.1.3 Закону про ПДВ операції з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України і надання послуг для їх споживання за межами митної території України є об'єктами оподаткування податком на додану вартість. Норми ст. 6 зазначеного Закону визначають дві ставки оподаткування – 0% і 20%. Ставка 0% застосовується для оподаткування операцій з продажу робіт (послуг) за умови їх використання і

споживання за межами митної території України. Тобто, у випадку використання (споживання) робіт (послуг) на території України, в цілях оподаткування застосовується ставка 20%. З точки зору податкових органів України, яка виражена у Листі ДПАУ №2536/6/16-1314 : В случае, если отремонтированная ... техника не вывозится за пределы таможенной территории Украины (отсутствует грузовая таможенная декларация), а остается на территории Украины (для использования или уничтожения), операции по предоставлению услуг по ремонту такой техники облагаются налогом на добавленную стоимость на общих основаниях по ставке 20 процентов.

Оскільки підприємство надає послуги нерезиденту з організації і проведення гарантійного ремонту (через уповноважених дилерів) автомобілів, які не підлягають вивозу за кордон, для уникнення непорозумінь з податковими органами для визначення податкового зобов'язання з ПДВ доцільно використовувати ставку 20%.

Податковий облік з податку на прибуток операцій з гарантійного обслуговування автомобілів за дорученням виробника – нерезидента з подальшою компенсацією ним витрат та з залученням дилерів є таким же, як і податковий облік таких операцій, коли доручення надає виробник – резидент України. Такі операції оподатковуються за правилами, встановленими для оподаткування операцій за договорами цивільно-правового характеру, в результаті яких виникають боргові вимоги та зобов'язання.

Податковий облік гарантійних ремонтів автомобілів, завезених на територію України згідно прямих контрактів з виробником, за якими Підприємство не отримує відшкодування від виробника. Стосовно відображення в податковому обліку витрат на гарантійні роботи, які здійснюються за рахунок власних коштів (маржі) підприємства і не підлягають відшкодуванню виробником можна зазначити наступне. Податковий облік витрат на гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів регламентується пп. 5.4.3 Закону про прибуток, який містить відповідні умови щодо можливості віднесення таких витрат до складу валових, а саме: повинен бути сам факт здійснення Підприємством витрат;

Підприємство повинно вести окремий облік бракованих товарів, повернутих покупцями, а також облік покупців, що отримали заміну або послуги з ремонту (обслуговування). Порядок такого обліку встановлюється центральним податковим органом. На сьогодні – це Наказ ДПАУ „Про затвердження Порядку обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування)” ;

порядок проведення гарантійного ремонту повинен відповідати порядку, який встановлюється Кабінетом Міністрів України, а саме – „Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів”, який передбачає наявність доручення виробника Підприємству здійснювати такі роботи;

розмір витрат на гарантійний ремонт (обслуговування), які включаються до складу валових, не повинен бути більше від суми, яка відповідає рівню гарантійних замін, прийнятих (оприлюднених) Підприємством і перевищувати 10% від сукупної вартості проданих автомобілів, по яких не закінчився строк гарантійного обслуговування;

валові витрати є лише за наявності зворотного отримання бракованого товару.

За умови, що фактичними виконавцями ремонтів (обслуговування) автомобілів є дилери, через яких здійснюється продаж і які мають доручення від Підприємства, оформлене відповідним договором, на проведення таких робіт з подальшим відшкодуванням цих затрат Підприємством, таке підприємство буде мати право на валові витрати і податковий кредит в момент отримання від дилерів:

- актів виконаних робіт;
- звітів про обсяги виконаних робіт;
- документів, наявність яких передбачена правилами ведення податкового обліку гарантійних робіт (Наказом ДПАУ „Про затвердження Порядку обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування)”);

- податкової накладної.

Отже, при документальному оформленні гарантійних робіт, що відповідає вищезазначеним нормам, Підприємство має право на збільшення валових витрат на видатки з гарантійних робіт і податковий кредит.

Щодо порядку зберігання та документального оформлення бракованих запасних частин. Пунктом 5.4.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств» передбачено, що здійснення заміни товару без зворотного отримання бракованого товару або без належного ведення зазначеного обліку не дає права на збільшення валових витрат продавця такого товару на вартість замін. Крім того, передбачено, що у разі здійснення гарантійних замін товарів платник податку зобов'язаний вести окремий облік бракованих товарів, повернутих покупцями, а також облік покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування), у порядку, встановленому центральним податковим органом.

Порядком обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування), Порядком гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів встановлено, що:

- усі вимоги щодо порядку повернення бракованих товарів юридичними особами обумовлюються договорами (контрактами) між продавцями та покупцями;

- у разі здійснення гарантійних замін товарів платник податку (виробник товару) зобов'язаний вести окремий облік бракованих товарів, повернутих через підприємства торгівлі, а також облік покупців, що отримали заміну бракованого товару або послуги з ремонту (обслуговування). Облік бракованих товарів та облік покупців ведеться самостійно у Книзі за встановленою формою в кількісному та вартісному виразі по видах (групах) усунення дефектів товарів;

- на прийнятий товар оформлюється технічно-облікова картка, до якої вносяться дані про технічний стан товару і причини виходу його з ладу. Дані про товар також вносяться до журналу обліку гарантійного ремонту (обслуговування) технічно складних побутових товарів;

- забраковані під час виконання гарантійного ремонту комплектуючі вироби, складові частини зберігаються у виконавця окремо від справних. Ці вироби можуть передаватися виробникові згідно з договором. Комплектуючі вироби та складові частини, які містять дорогоцінні метали, утилізуються в установленому порядку.

Таким чином, зазначеним законодавством не встановлено конкретного спеціального порядку, що регулює використання/зберігання бракованих запасних частин, отриманих при виконанні гарантійного ремонту транспортних засобів. Зазначено лише, що браковані вироби можуть передаватися виробникові згідно з договором, а вироби та складові частини, які містять дорогоцінні метали, утилізуються в установленому порядку. При цьому, в пункті 5.4.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств» зазначається лише про необхідність отримання таких виробів.

Враховуючи, що облік бракованих товарів ведеться в спеціальній книзі, строком

зберігання 3 роки, підприємство, на наш погляд, має право на утилізацію таких виробів або передачу їх виробнику, в залежності від умов договору з виробником. Можлива ситуація, коли браковані вироби зберігаються деякий термін для можливості ознайомлення з ними представників виробника, про що має бути зазначено у відповідному договорі.

Таким чином, підставою для будь яких дій з бракованими запасними частинами є в першу чергу договір з виробником.

У випадку, коли з бракованих вузлів доцільно відокремити придатні для подальшого використання матеріали, їх оприбуткування здійснюється на підставі відповідного акту внутрішньої комісії, затвердженого керівником підприємства.

Порядок утилізації бракованих запасних частин окремо законодавством не встановлений. Законом України „Про металобрухт” передбачено, що вироби або частини цих виробів, непридатні для прямого використання, які містять у собі чорні або кольорові метали чи їх сплави і які за рішенням власника втратили експлуатаційну цінність внаслідок фізичного або морального зносу, а також вироби з металу, що мають непоправний брак вважаються промисловим металобрухтом. Приймання промислового брухту від юридичних осіб оформлюється актом приймання із зазначенням найменування юридичної особи, кількості та джерел походження металобрухту. Порядок приймання, зберігання і методи випробувань металобрухту чорних та кольорових металів встановлюються відповідно до стандартів.

У випадку наявності в бракованих виробах дорогоцінних металів, необхідно керуватися „Положенням про порядок приймання і переробки відходів і лому дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, а також про порядок розрахунків із здавальниками за прийняті від них дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння у вигляді відходів і лому” (Наказ Міністерства фінансів України від 23 червня 1994 р. N 54/11/161/91/15), яким встановлено:

- забороняється знищувати, викидати, здавати в лом із кольорових і чорних металів техніку, апаратуру, прилади та інші вироби, що містять дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння, без попереднього їх вилучення і з одночасним оприбуткуванням. Безплатна передача техніки, апаратури, приладів та інших виробів, що містять дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння і підлягають списанню, а також реалізація їх за цінами нижче вартості дорогоцінних металів, що містяться в них, - забороняється.

- підприємствам, установам і організаціям, які не мають власної виробничої бази для демонтажу техніки, дозволяється передавати списану техніку на спеціалізовані пункти по збиранню відходів і лому дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння з обов'язковим документальним оформленням паспорта підприємства-виготовлювача про вміст дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння у переданій техніці;

- у кожній партії відходів і лому, що відправляються на підприємства для переробки, повинно бути не менше 5000 г чистого срібла або 100 г платини та інших металів платинової групи. Підприємства, на яких протягом року збираються відходи і лом з вмістом менше 1000 г срібла або 100 г золота або 100 г платини і платинової групи, здійснюють відправку зазначених відходів на переробні підприємства один раз на рік (не пізніше 15 листопада). Про приймання відходів і лому дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння складається відповідний акт;

- розрахунки за дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння у відходах і ломі із здавальниками здійснюються за відпускними цінами на дорогоцінні метали за відрахуванням вартості переробки відходів і лому на договірних умовах. Всі витрати, пов'язані з відправленням і транспортуванням відходів і лому дорогоцінних

металів і дорогоцінного каміння на переробні підприємства, відносяться на рахунок здавальника.

Таким чином, у випадку наявності в бракованих деталях металу (чорного, кольорового, дорогоцінного), вони здаються відповідним спеціалізованим підприємствам по заготівлі. Така операція оформлюється договором та актом. У випадку, коли браковані деталі не мають вмісту металу (чорного, кольорового, дорогоцінного), утилізація бракованих запчастин може відбуватися за порядком, який встановлений підприємством і не суперечить чинному законодавству.

У випадку, якщо браковані деталі підпадають під визначення неякісної та небезпечної продукції, вони здаються спеціалізованим підприємствам у відповідності до „Загальних вимог до здійснення переробки, утилізації, знищення або подальшого використання вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції”. Цими вимогами встановлено, що вилучена з обігу неякісна та небезпечна продукція, яка є непридатною для переробки, підлягає знищенню шляхом спалювання, руйнування, фізико-хімічної, біологічної або іншої обробки, що здійснюється спеціалізованими підприємствами відповідно до вимог нормативних документів.

Щодо відношення заміни дефектів, про які об'явлено виробником, до гарантійного ремонту. Законом України „Про захист прав споживачів” визначено: якщо встановлено, що при додержанні споживачем правил використання, зберігання чи транспортування товарів (наслідків робіт) вони завдають або можуть завдати шкоди життю, здоров'ю, майну споживача чи навколишньому природному середовищу, виробник (виконавець, продавець) зобов'язаний негайно припинити їх виробництво (реалізацію) до усунення причин шкоди, а в необхідних випадках - вжити заходів до вилучення їх з обороту і відкликання від споживачів. Якщо причини, що завдають шкоди, усунути неможливо, виробник (виконавець) зобов'язаний зняти такі товари (роботи, послуги) з виробництва, вилучити з обороту, відкликати від споживачів. У разі невиконання цих обов'язків зняття товарів (робіт, послуг) з виробництва, вилучення з обороту і відкликання від споживачів провадиться за приписом органів виконавчої влади, що здійснюють контроль за безпекою товарів (робіт, послуг). Виробник (виконавець) зобов'язаний відшкодувати у повному обсязі завдані споживачам збитки, пов'язані з відкликанням товарів (робіт, послуг).

Споживач має право пред'явити виробнику вимогу про безоплатне усунення недоліків товару після закінчення гарантійного терміну. Ця вимога може бути пред'явлена протягом установленого терміну служби, а якщо такий не встановлено - протягом 10 років, якщо в товарі були виявлені істотні недоліки, допущені з вини виробника. Таким чином, законодавством допускаються випадки, коли ремонт (заміна) здійснюється незалежно від гарантійного терміну.

У відповідності до пункту 26 Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів, гарантійний ремонт полягає у виконанні робіт, пов'язаних з усуненням недоліків товару для забезпечення використання його за призначенням протягом гарантійного терміну експлуатації. Тобто, гарантійний ремонт, за своїм визначенням, може бути проведений тільки в період гарантійний термін експлуатації.

Гарантійний термін експлуатації - термін, протягом якого гарантується використання товару, в тому числі комплектуючих виробів та складових частин, за призначенням за умови дотримання споживачем правил користування і протягом якого виробник (продавець, виконавець) виконує гарантійні зобов'язання. Закінчення гарантійного терміну означає вичерпання дії гарантійних зобов'язань виробника (продавця, виконавця).

Виходячи з вищенаведеного, якщо усунення дефектів, про які об'явлено виробником, проводиться протягом гарантійного терміну експлуатації, такі роботи, на наш погляд, підпадають під визначення гарантійного ремонту, і документально оформлюються у відповідності до Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів №506.

В інших випадках, коли усунення дефектів проводиться після закінчення гарантійного терміну експлуатації, такі операції не є гарантійним ремонтом, у розумінні п.5.4.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997р. №283/97-ВР. Законодавством не встановлено окремих вимог до оформлення зазначених операцій. На наш погляд, підприємство може для зручності використовувати документи, передбачені Порядком гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів №506.

Список літератури

1. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 ;
2. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003;
3. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97-ВР від 22.05.97;
4. Закон України „Про захист прав споживачів” №1023 від 12.05.91;
5. Закон України „Про металобрухт” №0619 Про металобрухт від 05.05.99;
6. Закон України „Про податок на додану вартість” №168/97-ВР від 03/04/1997 із змінами та
7. Загальні вимоги до здійснення переробки, утилізації, знищення або подальшого використання вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції (затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2001р. №50);
8. Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів (затверджено Постановою КМУ від 11.04.2002р. № 506);
9. Постанова КМУ „Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів” №506 від 11/04/2002
10. Порядок обліку бракованих товарів, повернутих покупцями, у разі здійснення гарантійних замін товарів, а також обліку покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування) (затверджено наказом Державної податкової адміністрації України від 27.06.1997р. №203 року);
11. Інструкція про порядок одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння (Затверджено наказом Міністерства фінансів України 06.04.98 N 84);
12. Положення про порядок приймання і переробки відходів і лому дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння а також про порядок розрахунків із здавальниками за прийняті від них дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння у вигляді відходів і лому (Наказ Міністерства фінансів України від 23 червня 1994 р. N 54/11/161/91/15;
13. Лист ДПАУ №2536/6/16-1314 від 16/05/2000.
14. Г. Федосова „Импорт техники и ее гарантийный ремонт” //Бухгалтерия. Налоги. Бизнес від 17.06.200 р. № 23(438), с. 34.
15. В. Буленок „Особенности бухгалтерского и налогового учета операций, связанных с гарантийным обслуживанием, гарантийным ремонтом и гарантийной заменой товаров” //Вестник бухгалтера и аудитора Украины, № 7-8(171-172), от 01.04.2004 г. с. 44.
16. В. Матвеева „Учет гарантийных ремонтов” //Налоги и бухгалтерский учет №66/02, от 19.08.2002 г. с. 36.
17. Крысенко Т., Шингур И. „Гарантийные обязательства: замена брака и гарантийный ремонт” //Бухгалтерия. Налоги. Бизнес (044) 442-91-71 №21/02, от 06.06.2002 г. с. 20.

In the article the features of conduct of the fiscal accounting and documentary registration of operations from conducting of guarantee repair of cars on enterprises from a dealer network are considered.

В статье рассматриваются особенности ведения налогового учета и документального оформления операций по проведению гарантийного ремонта автомобилей на предприятиях с наличием дилерской сети.

І. М. Артюр, А. А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори
Т. М. Гладущенко, ст. аудитор, сертифікований аудитор
ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ

Проблеми оподаткування діяльності їдальні на підприємстві

У статті розглянуто проблемні питання оподаткування діяльності їдальні на підприємстві, зокрема застосування звичайних цін, оподаткування продукції їдальні податком на додану вартість. Проаналізовано проблеми віднесення знижок із вартості харчування до доходів працівників та їх оподаткування.

їдальня, об'єкт соціальної інфраструктури, звичайні ціни, невиробничі основні фонди, господарська діяльність, фонд оплати праці

Внаслідок численних змін до податкового законодавства залишаються актуальними питання оподаткування діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, до яких багато спеціалістів відносять і їдальні на підприємствах.

Їдальня на підприємстві є структурним підрозділом, діяльність якого відповідає коду виду економічної діяльності (КВЕД) 55.51.1 „Деятельность столовых на предприятиях и в учреждениях”. Згідно наказу Державного комітету України по економічній діяльності стандартизації, метрології та сертифікації N 441[1] „этот класс включает продажу пищи и напитков, обычно по сниженным ценам, для четко определенных групп лиц, как правило, объединенных по профессиональному признаку.” Згідно ст. 4. Закону України „Про господарські товариства”[2] та ст.82 Господарського кодексу України установчі документи господарського товариства повинні містити відомості про предмет його діяльності. Таким чином, діяльність їдальні має бути включена до статуту підприємства.

З іншого боку, їдальні є типовими закладами громадського харчування, тому питання організації обліку в них мають вирішуватись у відповідності до галузевої специфіки.

Останнім часом з'являються публікації [3-6], в яких розглядаються питання організації обліку у сфері громадського харчування у відповідності до вимог П(С)БО. Однак, питання обліку та оподаткування знижок із вартості, що надаються працівникам підприємства, не знайшли відображення у фаховій літературі. Тому мета даної статті полягає у вирішенні проблемних питань при обліку та оподаткуванні діяльності їдальні на підприємстві, а також віднесення знижок із вартості харчування до доходів працівників.

Оподаткування податком на прибуток. Відповідно до п. 4.1 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” №334 (надалі – Закон №334)[7], “валовий дохід – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами”. Підпунктом 4.1.1 п. 4.1 Закону № 334 передбачено, що валовий дохід, зокрема, включає загальні доходи від продажу товарів

(робіт, послуг), у тому числі допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи.

Отже, суми виручки їдальні включаються до складу валового доходу підприємства. У відповідності до п. 7.4.3 Закону, такий валовий дохід має визнаватися підприємством з урахуванням звичайних цін.

Відповідно до підпункту 5.4.9 пункту 5.4 статті 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", із внесеними змінами та доповненнями, до валових витрат відносяться витрати платника податку на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності таких об'єктів соціальної інфраструктури, що перебували на балансі та утримувалися за рахунок такого платника податку на момент набрання чинності цим Законом.

До об'єктів соціальної інфраструктури, згідно з вказаним підпунктом, зокрема, відносяться приміщення, що використовуються платником податку для організації харчування працівників такого платника податку.

При цьому слід зазначити, що з введенням в дію Закону України від 24.12.2002 р. N 349-IV "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (далі - Закон N 349) з 1 січня 2003 року норму підпункту 5.4.9 розширено в частині віднесення до валових витрат витрат платника податку на забезпечення основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури. Водночас пунктом 16 розділу II "Перехідні положення" Закону N 349 передбачено, що у 2003 році витрати, пов'язані із забезпеченням основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, визначених у підпункті 5.4.9 пункту 5.4 статті 5 Закону, включаються до складу валових витрат платника податку у розмірі 50 відсотків від суми понесених витрат. Статтею 96 Закону України "Про Державний бюджет України на 2004 рік"[8] дію вказаного пункту продовжено до 1 січня 2005 року.

Таким чином, підприємство може віднести до валових витрат:

1. 100% витрат на утримання та експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури. Згідно листа ДПА [9] до таких витрат відносяться, зокрема, наступні види витрат (крім будь-якого ремонту):

- витрати на електроенергію;
- витрати на оплату комунальних послуг;
- заробітна плата та нарахування технічного персоналу;
- інші витрати, пов'язані з утриманням об'єкту у належному технічному стані.

2. 50% витрат на забезпечення основної діяльності об'єкта соціальної інфраструктури. Згідно листа ДПАУ [10], до таких витрат відносяться, зокрема, витрати на купівлю продуктів харчування, амортизація приміщення та обладнання (як об'єкта соціальної інфраструктури).

У відповідності до листа ДПАУ [11]: „Що стосується нарахування амортизаційних відрахувань на основні засоби соціально-побутового призначення, то Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" визначено, що не підлягають амортизації та провадяться за рахунок відповідних джерел фінансування витрати на придбання, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих фондів (підпункт 8.1.4 статті 8). Під терміном "невиробничі фонди" слід розуміти капітальні активи, які не використовуються у господарській діяльності платника податку. Таким чином, з метою оподаткування не підлягають амортизації основні засоби, які відносяться до невиробничих фондів і не використовуються у господарській діяльності платника податку”.

Наведені в п.2.2, та 2.3. правила оподаткування застосовуються якщо їдальня на підприємстві розглядається як об'єкт соціальної інфраструктури. В той же час, якщо діяльність їдальні як структурного підрозділу є одним з видів господарської діяльності

підприємства, валові витрати, понесені таким підрозділом, на думку більшості спеціалістів, можуть визначатися за загальними правилами без обмежень.

Так, у відповідності до п.5.1. валові витрати включають суму будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності. Згідно п. 5.2.1. До складу валових витрат включаються суми будь-яких витрат, сплачених (нарахованих) протягом звітного періоду у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг).

У відповідності до п. 1.32. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, господарська діяльність - будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою. Під безпосередньою участю слід розуміти зазначену діяльність особи через свої постійні представництва, філіали, відділення, інші відокремлені підрозділи, а також через довірену особу, агента або будь-яку іншу особу, яка діє від імені та на користь першої особи.

Згідно з визначенням П(С)БО 1, доходи - збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Таким чином, якщо підприємство отримує грошові кошти від реалізації блюд та продуктів харчування, діяльність їдальні має розглядатися як господарська, а будь які витрати, понесені в процесі діяльності їдальні мають відноситися до валових витрат, або підлягати амортизації.

Застосування вищенаведених законодавчих норм, може бути ускладнене позицією ДПАУ [12], та окремими постановами ВАСУ [13], за якими збиткові операції періодично трактуються як такі, що не відносяться до господарської діяльності, із відповідним обмеженням по валовим витратам та податковому кредиту.

Таким чином, у випадках, коли дохід від діяльності їдальні не покриває витрат на її утримання, включення витрат до валових може бути не прийнято органами ДПАУ, що призведе до необхідності адміністративного оскарження.

У випадках, коли створення та фінансування їдальні передбачено колективним договором, частина відповідних витрат підприємства може бути віднесена до валових витрат як частина фонду оплати праці. У відповідності до п.2.3.4. Інструкції зі статистики заробітної плати[14] до фонду оплати праці включаються виплати соціального характеру у грошовій і натуральній формі: оплата або дотації на харчування працівників, у тому числі в їдальнях, буфетах, профілакторіях.

Одночасно, згідно п.5.6.1. до складу валових витрат платника податку відносяться витрати на оплату праці фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з таким платником податку, які включають витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати та інших видів заохочень і виплат, виходячи з тарифних ставок, у вигляді премій, заохочень, відшкодувань вартості товарів (робіт, послуг), витрати на виплату авторських винагород та виплат за виконання робіт (послуг), згідно з договорами цивільно-правового характеру, будь-які інші виплати в грошовій або натуральній формі, встановлені за домовленістю сторін.

Однак, для включення дотацій на харчування працівників до валових витрат як частини фонду оплати праці потребує персоніфікації таких дотацій, крім того вимагає

відповідного нарахування та сплати внесків до фондів соціального страхування, податку з доходів фізичних осіб.

Другою проблемою, тісно пов'язаною із збитковістю діяльності їдальні, є необхідність застосування звичайних цін при визначенні валового доходу та податкових зобов'язань з операцій по реалізації готових блюд та продуктів харчування.

У відповідності до п.1.20 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, звичайною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведене зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню справедливих ринкових цін.

Таким чином, відпускна ціна готових блюд та продуктів харчування, встановлена по їдальні, на нашу думку, і має визнаватися звичайною. Це підтверджується також п.1.20.2, згідно якого „Для визначення звичайної ціни товару (робіт, послуг) використовується інформація про укладені на момент продажу такого товару (роботи, послуги) договори з ідентичними (однорідними) товарами (роботами, послугами) у співставних умовах.” Однак, підприємство не здійснює реалізацію готових блюд іншим, ніж працівники, особам за вищими цінами, що виключає можливість донарахування за результатами такого аналізу.

У той же час, враховуючи неоднозначність порядку визначення звичайних цін, органами ДПАУ можуть здійснюватися спроби визначення звичайних цін для їдальні наступним чином:

- на рівні, що відповідає фактичним витратам їдальні згідно даних бухгалтерського обліку;
- на рівні, що відповідає середнім цінам по аналогічних їдальнях підприємств міста.

Необхідно мати на увазі, що донарахування податкових зобов'язань платника податку податковим органом внаслідок визначення звичайних цін здійснюється за процедурою, встановленою законом для нарахування податкових зобов'язань за непрямыми методами. У відповідності до ст. 19.3.6. Закону України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами”[15], до 1 січня 2005 року діяло правило, за яким якщо платник податків відмовляється узгодити податкове зобов'язання, нараховане податковим органом з використанням непрямого методу, податковий орган зобов'язаний звернутися до суду з позовом про визнання такої суми податкового зобов'язання. При цьому обов'язок доведення того, що таке нарахування було зроблено належним чином, покладається на податковий орган.

Таким чином, ми вважаємо, що фактично встановлений підприємством рівень цін на готові блюда та продукти харчування в їдальні відповідає звичайній ціні. Валовий дохід визначається, виходячи із фактичної виручки їдальні за загальними правилами.

Оподаткування податком на додану вартість. Відповідно до п. 3.1.1 ст. 3 Закону України "Про податок на додану вартість" [16] (надалі – Закон №168) об'єктом оподаткування є операції платників податку з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України. ДПАУ в своєму листі [17] наполягає на тому, що база обкладення податком на додану вартість операцій з надання послуг харчування працівникам визначається, виходячи із фактичної ціни операції, але не нижчої за звичайні ціни.

Порядок застосування звичайних цін для визначення ПДВ аналогічний податку на прибуток, і розглянутий вище.

Відповідно до п. 7.4.1 ст. 7.4 Закону №168, податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, сплачених (нарахованих) платником податку у звітному

періоді у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до складу валових витрат або основних фондів чи нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Таким чином, визначення податкового кредиту залежить від політики підприємства щодо валових витрат по їдальні. Якщо підприємством їдальня класифікується як об'єкт соціальної інфраструктури, то, відповідно:

- підприємство включає до податкового кредиту 100% ПДВ, сплаченого в зв'язку із утриманням та експлуатацією об'єктів соціальної інфраструктури;
- підприємство включає до податкового кредиту 50% ПДВ, сплаченого в зв'язку із забезпеченням основної діяльності об'єкта соціальної інфраструктури;
- підприємство не включає до податкового кредиту ПДВ, сплачений в зв'язку із понесенням витрат капітального характеру.

Якщо діяльність їдальні розглядається як частина господарської діяльності, то підприємство включає до податкового кредиту 100% сум ПДВ, сплачених в зв'язку із утриманням та експлуатацією об'єктів соціальної інфраструктури, забезпеченням основної діяльності об'єкта соціальної інфраструктури та витрат капітального характеру.

Оподаткування податком на доходи фізичних осіб. У відповідності до пункту 4.2.9 статті 4 Закону України “Про податок з доходів фізичних осіб”[18] вартість безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг), а також суми знижки з ціни (вартості) товарів (послуг), що перевищує звичайну, розраховану за правилами визначення звичайних цін (у розмірі такої знижки), крім випадків, є додатковим благом, і має включатися до оподатковуваного доходу працівника.

Відповідно, постає питання про необхідність оподаткування різниці між фактичними витратами, що понесені їдальнею та встановленою вартістю блюд.

Відповідь на дане запитання залежить від того, чи прийняті підприємством для визначення валового доходу та податкових зобов'язань звичайні ціни на рівні встановленої вартості блюд. Якщо встановлена вартість блюд визнається звичайною вартістю, то відсутній факт будь якої знижки, а відповідно, і об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб.

Якщо органами ДПАУ звичайна ціна буде визнана на рівні, що перевищує встановлену вартість блюд, відповідна різниця може бути признана як додаткове благо. Таке визнання, на погляд аудитора, надає підприємству право на включення відповідної різниці до валових витрат як частини фонду оплати праці.

В зв'язку із відсутністю персоніфікації виплат такого додаткового блага, включення відповідних сум до доходів конкретних працівників, на думку аудитора, є неможливим, що однак, не завадить контролюючим органам застосувати штрафні санкції до підприємства.

Таким чином, аналіз законодавства з питань оподаткування діяльності їдальні на підприємстві свідчить про те, що оподаткування залежить в першу чергу від збитковості (перевищення видатків над доходами) діяльності їдальні.

Хоча формально витрати їдальні як елемента господарської діяльності підприємства, на думку аудитора, можуть бути віднесені до валових витрат (з відповідним правом на податковий кредит) незалежно від наявності збитку/прибутку, збитки можуть враховуватися органами ДПАУ для визначення рівня звичайних цін, що впливає на валовий дохід, податкові зобов'язання, податок на доходи фізичних осіб та внески до фондів соціального страхування.

У зв'язку з цим, основним напрямком оптимізації оподаткування діяльності їдальні, на наш погляд, є зниження облікової собівартості готових блюд та продуктів харчування їдальні до рівня встановлених цін. Таке зменшення:

- знижує можливий рівень звичайних цін, що може бути визначений органами ДПАУ, та відповідно валового доходу та податкових зобов'язань;
- знижує величину додаткового блага та відповідно податку з доходів фізичних осіб і внесків до фондів соціального страхування.

Список літератури

1. Наказ Державного комітету України по економічній діяльності стандартизації, метрології та сертифікації N 441
2. Закон України „Про господарські товариства” № 1576 від 19.09.1991 р.
3. В. Карпова. Столовая в Украине: налоговая специфика. / «Бухгалтер», ноябрь (II) 2004 г.- № 42 (282). - с. 37.
4. Кучерак Д. Использование первичных документов в общественном питании / Главбух. - № 4 (158). – январь, 2002 г. – С. 33-49.
5. Маскутов С. Учет в общественном питании: есть ориентиры! / Вестник бухгалтера и аудитора Украины. - № 19. - октябрь, 2003 г. – С.7-9.
6. Лисюк О., Чацкіс Ю. Облік виробництва сировини і товарів у підприємствах громадського харчування: рах. 23 чи 28. / Бух облік і аудит. - № 8. – 2001. – С. 28-31.
7. Закон України ""Про оподаткування прибутку підприємств" № 334/94-ВР від 28.12.1994р.
8. Закон України "Про Державний бюджет України на 2004 рік" від 27.11.2003 р. N 1344-IV.
9. Лист ДПАУ №3133/6/15-1116 від 01.06.1999р.
10. Лист ДПАУ N 279/6/15-1316 від 16.01.2004 року
11. Лист ДПАУ N 3357/11/15-2116 від 03.04.98
12. Постанова Верховного Суду України від 26.11.2002 р. у справі N 20-6/030 та від 26.11.2002 р. N 20-6/31
13. Лист ДПАУ від 27.04.2004 N 7522/7/23-6217 „Щодо врахування у податковому обліку операцій з реалізації товарів за цінами нижче цін придбання” (нині скасований)
14. Інструкції зі статистики заробітної плати, Наказ Держкомстату України 13.01.2000 №5
15. Закон України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” №2181 від 21.12.2000р.
16. Закон України "Про податок на додану вартість" № 168/97-ВР від 03.04.97р.
17. Лист ДПАУ №10369/7/22-3217 від 27.07.2000
18. Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб” № 889 від 22.05.2003р.

In the article the problem questions of taxation of activity of dining-room are considered on an enterprise, in particular application of ordinary prices, taxation of dining-room by a tax on the added cost. The problems of taking of discounts are analysed from the cost of feed to the profits of workers and their taxation.

В статье рассмотрены проблемные вопросы налогообложения деятельности столовой на предприятии, в частности применение обычных цен, налогообложение столовой налогом на прибавленную стоимость. Проанализированы проблемы отнесения скидок из стоимости питания к доходам работников и их налогообложения.

І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори
О.М. Осипчук, головний спеціаліст-аудитор, сертифікований аудитор
ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м.Київ

Особливості обліку витрат на утримання об'єктів соціальної інфраструктури

У статті розглядаються особливості ведення податкового обліку об'єкту соціальної інфраструктури, що перебуває у власності підприємства. Розглянуті типові складові витрат, що виникають в процесі діяльності закладів підвищення кваліфікації з точки зору їх оподаткування **об'єкт соціальної інфраструктури, валові витрати, податковий кредит**

З розвитком ринкових відносин все більше підприємств приділяють увагу соціальним складовим трудових відносин, утримуючи на балансі різні об'єкти соціальної інфраструктури, до яких належать заклади підвищення кваліфікації, установи охорони здоров'я, фізкультури та спорту, соціального забезпечення.

Питання податкового обліку діяльності таких об'єктів на сьогодні є актуальними для таких підприємств, що зумовлюється законодавчою неврегульованістю багатьох суттєвих питань. В спеціалізованій періодиці цій темі присвячуються публікації фахівців, зокрема, публікація Наталії Білової [9].

Метою даної статті є аналіз складових витрат діяльності об'єктів соціальної інфраструктури на прикладі закладу підвищення кваліфікації, виділеного в окрему філію, та порядку їх обліку з метою оподаткування.

У відповідності до Закону України №1060 „Про освіту”, підвищення кваліфікації здійснюється:

- професійно-технічними навчальними закладами або безпосередньо на виробництві;

- вищими навчальними закладами 1-4 рівнів акредитації.

Чинним законодавством не дано чіткого визначення поняття навчального закладу, однак Законом України №1060 „Про освіту” зазначено, що:

- Діяльність навчального закладу розпочинається за наявності ліцензії на здійснення діяльності, пов'язаної з наданням послуг для одержання освіти і підготовкою фахівців різних рівнів кваліфікації.

- Навчальні заклади діють на підставі власних статутів, затверджених...місцевими органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування стосовно ... навчальних закладів (крім вищих навчальних закладів), заснованих на інших формах власності.

- Навчальні заклади повинен мати власну назву, в якій обов'язково вказується його тип та організаційно-правова форма[1].

Таким чином, можна зробити висновок, що навчальним закладом може бути лише юридична особа, так як лише така особа діє на підставі статуту, такій особі, може бути надана ліцензія у відповідності Закону України №1775 „Про ліцензування певних видів господарської діяльності”. Що стосується філій, то для кожного відокремленого підрозділу ліцензіата, які провадитимуть господарську діяльність на підставі отриманої ним ліцензії, орган ліцензування видає ліцензіату засвідчені ним копії

ліцензії, які реєструються в журналі обліку заяв та виданих ліцензій. Засвідчена органом ліцензування копія ліцензії є документом, що підтверджує право філії або іншого структурного підрозділу ліцензіата на провадження певного виду господарської діяльності на підставі отриманої ліцензії.

Виходячи з вищенаведеного, філія не є окремим навчальним закладом у розумінні Закону України „Про освіту”, а тому її діяльність регулюється Положенням про професійне навчання кадрів на виробництві (Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства освіти і науки України 26 березня 2001 року N 127/151).

У відповідності до зазначеного положення, професійне навчання кадрів на підприємстві організовується відповідним підрозділом, що займається цими питаннями, чи службою управління персоналом. Для професійного навчання кадрів на виробництві застосовуються такі його види, як, зокрема, підвищення кваліфікації керівних працівників та фахівців.

Статтею 48 Закону України „Про освіту” встановлено, що відповідні підрозділи в організаціях та на підприємствах належать до закладів (післядипломної) освіти.

У відповідності до п.2.1.3. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, філії є платниками податку на прибуток підприємства в загальному порядку.

При сплаті підприємством консолідованого податку на прибуток, сума податку на прибуток філій за відповідний звітний (податковий) період визначається розрахунково виходячи із загальної суми податку, нарахованого платником податку, розподіленого пропорційно питомій вазі суми валових витрат філій та амортизаційних відрахувань, нарахованих по основних фондах такого платника податку, які розташовані за місцезнаходженням філії, у загальній сумі валових витрат та амортизаційних відрахувань цього платника податку.

Зазвичай, податковий облік витрат здійснюється за місцем їх фактичного споживання філією, яка уклала договір на отримання товарів (робіт, послуг) на підставі первинних документів. Таким чином, філія має право на включення витрат до валових у відповідності до норм Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” та в порядку, передбаченому Положенням про порядок внутрішніх розрахунків підприємства.

Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств” встановлено порядок визначення валових витрат по окремих видах діяльності, що проводяться філією.

Витрати, пов’язані з підвищенням кваліфікації керівників і фахівців. Статтею 5.4.9. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” встановлено, що до валових витрат відносяться витрати платника податку на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності таких об’єктів соціальної інфраструктури, що перебували на балансі та утримувалися за рахунок такого платника податку на момент набрання чинності цим Законом (крім капітальних затрат, які підлягають амортизації): закладів середньої та середньої професійно-технічної освіти та закладів підвищення кваліфікації працівників такого платника податку.

Таким чином, філія як заклад післядипломної освіти (структурний підрозділ підприємства, який здійснює підвищення кваліфікації працівників) для цілей оподаткування є об’єктом соціальної інфраструктури.

Законом України №1957 „Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" визначено, що витрати, пов’язані із забезпеченням основної діяльності об’єктів соціальної інфраструктури, визначених у підпункті 5.4.9, включаються до складу валових витрат платника податку у розмірі 50

відсотків від суми понесених витрат до моменту передачі таких об'єктів і пунктів на баланс відповідного бюджету або їх приватизації згідно із законом.

В зв'язку із зміною формулювання пункту 5.4.9 (Законом України N 349-IV від 24 грудня 2002 року, з 01.01.2003 року слова "утримання та експлуатацію" замінені словами "утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності"), відповідних роз'яснень ДПАУ щодо складу витрат на забезпечення основної діяльності об'єкту соціальної інфраструктури, не має. Раніше, листом ДПАУ № 9773/7/15-1117 від 05.07.99 р. роз'яснювалося, що до витрат на утримання й експлуатацію таких об'єктів, які включаються до складу валових витрат підприємства, відносяться витрати на:

- оплату енергії,
- вартості комунальних послуг,
- заробітну плату і нарахування на обов'язкові соціальні заходи технічного персоналу;
- інші витрати, пов'язані з утриманням об'єкта в належному стані та його експлуатацією.

На думку автора, до витрат на забезпечення основної діяльності, в даному випадку відносяться витрати на організацію та забезпечення навчального процесу. У відповідності до п.2.7. Положення про професійне навчання кадрів на виробництві, підприємства:

- визначають потребу в підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації кадрів у професійно-кваліфікаційному розрізі;
- створюють навчально-виробничу базу для професійного навчання кадрів на виробництві;
- організовують навчальний процес;
- здійснюють підбір педагогічних працівників та забезпечують підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня;
- розробляють відповідно до вимог виробництва робочі навчальні плани з професій та робочі навчальні програми з навчальних предметів на основі типових навчальних планів і типових навчальних програм та забезпечують їх виконання в повному обсязі та на належному рівні;
- упроваджують у навчальний процес сучасні технології навчання, у тому числі модульну, відкрите професійне навчання;
- забезпечують здійснення заходів з охорони праці під час навчання;
- здійснюють матеріально-технічне забезпечення навчального процесу;
- проводять облік навчальної роботи згідно з вимогами чинних нормативно-правових актів та інструктивно-методичних документів;
- здійснюють статистичний облік професійного навчання кадрів на виробництві;
- проводять аналіз впливу професійного навчання кадрів на ефективність діяльності підприємств;
- виконують інші функції, передбачені чинним законодавством.

Відповідно, витрати на виконання вищенаведених функцій і є витратами на забезпечення основної діяльності.

Роз'яснення органів державної влади відносно амортизації капітальних витрат по об'єктах соціальної інфраструктури на сьогоднішній день відсутні. На думку автора, як і багатьох спеціалістів у фахових виданнях, основні засоби об'єктів соціальної інфраструктури в податковому обліку є невиробничими основними фондами, що не підлягають амортизації.

Витрати, пов'язані з надання послуг із проживання в гуртожитку. Статтями 4, 6 Житлового кодексу Української РСР (із змінами, внесеними Указами Президії ВР Української РСР та Законами України) визначено, що жилі будинки, а також жилі приміщення в інших будівлях, що знаходяться на території Української РСР, утворюють житловий фонд. Жилі будинки і жилі приміщення призначаються для постійного проживання громадян, а також для використання у встановленому порядку як службових жилих приміщень і гуртожитків. Таким чином, гуртожитки, які перебувають на балансі підприємства відносяться до об'єктів житлового фонду

Статтею 5.4.9. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” встановлено, що до валових витрат відносяться витрати платника податку на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності таких об'єктів соціальної інфраструктури, що перебували на балансі та утримувалися за рахунок такого платника податку на момент набрання чинності цим Законом (крім капітальних затрат, які підлягають амортизації): багатоквартирного житлового фонду, включаючи гуртожитки, одноквартирного житлового фонду в сільській місцевості та об'єктів житлово-комунального господарства, які перебувають на балансі юридичних осіб, щодо яких платником податку прийнято документально оформлене рішення про передачу на баланс місцевих рад.

У відповідності до статті 5.4.10. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, до валових витрат платника податку відносяться витрати на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності (крім тих, що підлягають амортизації): приміщень житлового фонду, які належать юридичним особам, основною діяльністю яких є надання платних послуг з туристичного обслуговування сторонніх громадян чи здавання таких приміщень в оренду (найм) стороннім громадянам або організаціям.

Згідно із (п.4) положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №3 "Звіт про фінансові результати", основна діяльність - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Враховуючи вищезазначене, витрати на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності гуртожитків, на думку автора, не можуть бути віднесені до валових витрат, а вартість відповідних основних засобів не може бути включена до балансової вартості груп основних фондів для цілей амортизації в податковому обліку.

Особливості податкового обліку основних засобів. Враховуючи вищезазначене, всі основні засоби філії відносяться до невиробничих основних фондів. Відповідно, їх амортизація не враховується в податковому обліку.

Згідно із статтею 8.1.4. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, витрати на придбання, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих фондів не підлягають амортизації та провадяться за рахунок відповідних джерел фінансування. До валових доходів платника податку у разі продажу невиробничих фондів включаються доходи, отримані (нараховані) від продажу, а до валових витрат - сума витрат, пов'язаних із придбанням (виготовленням) таких невиробничих фондів (без врахування зносу) та їх поліпшенням.

В зв'язку з відсутністю балансової вартості груп основних фондів, застосування статті 8.7. Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” не є можливим. Таким чином, витрати на проведення поточного і капітального ремонту, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння та інших видів поліпшення основних фондів не відносяться до валових витрат філії.

Узагальнення порядку визначення валових витрат та амортизації філії. Підсумовуючи вищенаведене, при вирішенні питання включення витрат філії до валових, визначенні амортизаційних відрахувань за друге півріччя 2004 року, необхідно керуватися групуванням, що представлено в табл.1.

Таблиця 1- Узагальнені групи витрат філії для цілей податкового обліку.

№	Групи витрат	Включення до валових витрат/ амортизація
1	Утримання та експлуатація об'єктів основних засобів філії (крім гуртожитків)	100%
2	Витрати на забезпечення основної діяльності філії	50%
3	Витрати на ремонт і модернізацію основних засобів	Не включаються до валових витрат
4	Утримання, експлуатація та забезпечення основної діяльності гуртожитків	Не включаються до валових витрат
5	Сума витрат, пов'язаних із придбанням (виготовленням) невиробничих фондів (без врахування зносу) та їх поліпшенням	Не підлягають амортизації
6	Сума витрат, пов'язаних із придбанням (виготовленням) невиробничих фондів (без врахування зносу) та їх поліпшенням при їх продажу	Включається (без врахування зносу) при продажу основних фондів.

Право філії на податковий кредит. У відповідності до п. 7.4.1. Закону України „Про податок на додану вартість”, податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, сплачених (нарахованих) платником податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до складу валових витрат виробництва (обігу) та основних фондів чи нематеріальних активів, що підлягають амортизації. Не дозволяється включення до податкового кредиту будь-яких витрат по сплаті податку, що не підтверджені податковими накладними.

У разі коли платник придбає товари (роботи, послуги), вартість яких не відноситься до складу валових витрат виробництва (обігу) і не підлягає амортизації, податки, сплачені у зв'язку з таким придбанням, відшкодовуються за рахунок відповідних джерел і до складу податкового кредиту не включаються. У відповідності до п. 7.2.8. платники податку повинні вести окремий облік з придбання щодо операцій, вартість яких не включається до складу валових витрат виробництва (обігу) або не підлягає амортизації.

Виходячи з вищенаведеного, філія має право на включення до податкового кредиту сум ПДВ, підтверджених податковими накладними, по витратах, що відносяться до валових.

Враховуючи вищенаведене, для визначення суми витрат, що можуть бути віднесені до валових, необхідно визначити склад витрат, які відносяться до:

- Утримання та експлуатація об'єктів основних засобів філії (крім гуртожитків) (100% відносяться до валових).
- Забезпечення основної діяльності філії
- Суми витрат, пов'язаних із придбанням (виготовленням) невиробничих фондів (без врахування зносу) та їх поліпшенням при їх продажу

Для здійснення такого аналізу, нижче наводяться складові витрат по основних групах витрат, зазначених в таблиці №1.

Витрати на утримання, експлуатація та забезпечення основної діяльності гуртожитків. В періоді, що аналізується, витрати на утримання гуртожитків філією в більшості обліковувалися на рахунку 949. Статті цих витрат узагальнено в табл..2.

Таблиця 2 – Витрати на утримання гуртожитків

№	Статті витрат	Примітки
1	Оплата праці та сума внесків на соціальне страхування працівників, що забезпечують утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності гуртожитків	В штатному розкладі працівники гуртожитку виділені в окремий підрозділ. Включається також документально визначена частина оплати праці працівників інших підрозділів (відділу технічного забезпечення, господарської групи), що пов'язані із забезпеченням діяльності гуртожитків у відповідності до свої посадових інструкцій або наказів керівництва.
2	Послуги сторонніх організацій, пов'язані із утриманням, експлуатацією та забезпеченням основної діяльності гуртожитків	Витрати на оренду гуртожитків, комунальні послуги, експлуатаційні послуги, оплату електроенергії, технічне обслуговування та поточний ремонт основних засобів гуртожитків, прання білизни, дезінфекцію, послуги охорони, готельні послуги, тощо. При необхідності, витрати, пов'язані із гуртожитком, мають бути виділені із загальної суми послуг постачальника.
3	Матеріально технічне забезпечення утримання, експлуатації та основної діяльності гуртожитків	Витрати товарно матеріальних цінностей. Обсяги таких ТМЦ доцільно визначати за відповідними матеріально-підзвітними особами.
4	Інші витрати, пов'язані з утриманням, експлуатацією та забезпеченням основної діяльності гуртожитків	Витрати на сплату податку на землю, інші витрати.

Статті витрат на утримання та експлуатацію об'єктів основних засобів філії (крім гуртожитків) подано в табл.. 3.

Таблиця 3 – Витрати на утримання та експлуатацію об'єктів основних засобів філії

№	Статті витрат	Примітки
1	Оплата праці та сума внесків на соціальне страхування працівників, що забезпечують утримання, експлуатацію основних засобів	Включається документально визначена частина оплати праці працівників підрозділів (відділу технічного забезпечення, господарської групи), що пов'язані із утриманням та експлуатацією основних засобів у відповідності до посадових інструкцій або наказів керівництва.
2	Послуги сторонніх організацій, пов'язані із утриманням, експлуатацією основних засобів	Оплата електроенергії, комунальних послуг по власних основних засобах, технічне обслуговування основних засобів тощо.
3	Матеріально технічне забезпечення утримання, експлуатації основних засобів	Витрати товарно-матеріальних цінностей на утримання та експлуатацію основних засобів.
4	Інші витрати, пов'язані з утриманням, експлуатацією основних засобів	Оплата податку на землю, інші витрати

Витрати на ремонт і модернізацію основних засобів узагальнено в табл.. 4.

Таблиця 4 - Витрати на ремонт і модернізацію основних засобів

№	Статті витрат	Примітки
1	Оплата праці та сума внесків на соціальне страхування працівників, що здійснюють ремонт та модернізацію основних засобів	Включається документально визначена частина оплати праці працівників підрозділів у випадку здійснення робіт господарським способом.
2	Послуги сторонніх організацій, пов'язані із ремонтом та модернізацією основних засобів	Оплата послуг з ремонту (модернізації) сторонніх організацій, відповідні транспортні послуги, інші відповідні послуги сторонніх організацій.
3	Матеріально технічне забезпечення ремонту та модернізації основних засобів	Витрати товарно-матеріальних цінностей
4	Інші витрати, пов'язані з ремонтом та модернізацією основних засобів	

Витрати на забезпечення основної діяльності філії. На сьогоднішній день відсутні роз'яснення органів ДПАУ щодо складу витрат на забезпечення основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури. На думку аудитора, до них в даному випадку можуть бути включені витрати, пов'язані із організацією і здійсненням навчального процесу і не включені до інших груп витрат.

Враховуючи положення нормативних документів, якими необхідно керуватися при визначенні складу витрат, що стосуються забезпечення і здійснення навчального процесу [1,3,4,6], переважна більшість витрат філії (крім віднесених до інших груп витрат) може бути визнана витратами на забезпечення навчального процесу.

Зокрема, на думку автора, до таких витрат має бути віднесено (крім витрат, віднесених до інших груп):

- оплату праці та внески на соціальне страхування педагогічного персоналу та іншого персоналу що здійснює організацію, планування, облік, матеріально-технічне та інше забезпечення навчального процесу (в тому числі, викладачів з числа керівників та фахівців підприємства, педагогічних та науково-педагогічних працівників навчальних закладів, майстрів виробничого навчання, інструкторів виробничого навчання з числа кваліфікованих робітників підприємства);
- послуги та матеріали сторонніх організацій, пов'язані із матеріально-технічним, навчально-методичним забезпеченням та організацією навчального процесу (в тому числі оренда учбових та адміністративних приміщень);
- інші витрати пов'язані з забезпеченням навчального процесу (підвищення кваліфікації персоналу, здійснення заходів з охорони праці, сплата податків.
- Висновки. Запропонована класифікація витрат дозволяє відпрацювати методику проведення аудиту витрат на утримання об'єктів соціальної інфраструктури. Використання даної методики надасть можливість перевіряти ведення податкового обліку витрат на утримання соціальної сфери на відповідність діючому законодавству.

Список літератури

1. Закон України „Про освіту” №1060
2. Закон України „Про ліцензування певних видів господарської діяльності” №1775
3. Закон України „Про професійно-технічну освіту” №0103
4. Положенням про професійне навчання кадрів на виробництві (Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства освіти і науки України 26 березня 2001 року N 127/151);
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3 "Звіт про фінансові результати" (п.4) N 87 від 31.03.99
6. Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері професійно-технічної освіти (Наказ Міністерства освіти і науки України 24.12.2003 N 847)
7. Лист ДПАУ № 9773/7/15-1117 від 05.07.99 р.
8. Лист ДПАУ N 6812/11/15-1116 від 25.06.98
9. Білова Н. Об'єкти соціальної інфраструктури, Податки та бухгалтерський облік, №40, 2003, С.15-21

In the article the features of conduct of the fiscal accounting of object of social infrastructure, that will have been in own of enterprise are considered. The considered typical constituents of charges, that arise up in the process of activity of establishments of the in-plant training from the point of view their taxation.

В статье рассматриваются особенности ведения налогового учета объекта социальной инфраструктуры, находящегося в собственности предприятия. Рассмотренные типичные составляющие расходов, которые возникают в процессе деятельности заведений повышения квалификации с точки зрения их налогообложения

І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори
Т.М. Гладущенко, старший аудитор , сертифікований аудитор
ЗАТ АФ “Перспектива - К”

Облік операцій з корпоративним програмним забезпеченням

У статті розглядаються питання документального оформлення прав підприємства на використання корпоративного програмного забезпечення, розробленого самостійно, а також розробленого сторонніми організаціями, порядок надання їх у користування клієнтам при наданні послуг.

програмне забезпечення, комп'ютерна програма, база даних, майнові та немайнові права, авторське право , ліцензіар, ліцензіат, патент, ліцензія

У зв'язку з прискоренням переходу економіки нашої країни до ринкових відносин і комп'ютеризацією всіх галузей промисловості, все більш актуальною стає проблема обліку на підприємствах корпоративного програмного забезпечення. Про це свідчать публікації в спеціалізованій літературі, зокрема публікація Михайла Вишневського „Комп'ютерні програми: податковий та бухгалтерський облік” в газеті ”Податки та бухгалтерський облік” від 16 вересня 2004 року №75 (737), с.18 [12], а також стаття Тетяни Онищенко „Програмне забезпечення:податковий та бухгалтерський облік у користувача” в газеті „Податки та бухгалтерський облік” від 10 квітня 2003 року №29(587), с.41 [13]

Метою даної статті є висвітлення питання документального оформлення прав підприємства на використання корпоративного програмного забезпечення.

1.Законодавче визначення і регулювання операцій з корпоративним програмним забезпеченням.

Відповідно до статті 1 Закону України „Про авторське право і суміжні права” №3792 від 23.12.93 :

- база даних (компіляція даних) - сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довільній формі, в тому числі - електронній, підбір і розташування складових частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці, і складові частини якої є доступними індивідуально і можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп'ютера) чи інших засобів. Бази даних охороняються як такі, охорона не поширюється на дані та не зачіпає авторське право на дані або матеріал, що є складовими бази даних.
- комп'ютерна програма - набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах);

При цьому виділяють особисті немайнові права та майнові права інтелектуальної власності. Для порівняння, їх склад наведено в таблиці.

Таблиця 1- Порівняння складу майнових та немайнових прав на об'єкти

Немайнові права інтелектуальної власності (особисті немайнові права автора)	Майнові права інтелектуальної власності (майнові права автора чи іншої особи, яка має авторське право)
1. Право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником тощо) об'єкта права інтелектуальної власності; 2. Право перешкоджати будь-якому посяганням на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності; 3. Право вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо; 4. Право забороняти зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору; 5. Право обирати псевдонім у зв'язку з використанням твору; 6. Право на недоторканність твору (збереження цілісності твору і протидіяти будь-якому перекрученню, спотворенню чи іншій зміні твору або будь-якому іншому посяганням на твір, що може зашкодити честі і репутації автора.)	1. Право на використання об'єкта права інтелектуальної власності; 2. Виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності; 3. Право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання; 4. Виключне право автора (чи іншої особи, яка має авторське право) на дозвіл чи заборону використання твору іншими особами
Особисті немайнові права інтелектуальної власності не залежать від майнових прав інтелектуальної власності. Особисті немайнові права автора не можуть бути передані (відчужені) іншим особам.	Майнові права автора (чи іншої особи, яка має авторське право) можуть бути передані (відчужені) іншій особі (після чого ця особа стає суб'єктом авторського права). Майнові права інтелектуальної власності можуть відповідно до закону бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань, а також використовуватися в інших цивільних відносинах.

Як видно з таблиці, господарські операції з розробки, використання, передачі програмних продуктів та баз даних відносяться до сфери майнових прав. Немайнові права автора (ів) (які завжди є фізичними особами), що створил(и) програмний продукт або базу даних, не можуть передаватися та використовуватися будь-яким чином юридичними особами, тому в подальшому в консультації не розглядаються, а під терміном права (інтелектуальні, авторські) маються на увазі лише майнові права.

Використанням твору вважається (ст.441 ЦКУ, ст.15 Закону):

- опублікування (випуск у світ);
- відтворення будь-яким способом та у будь-якій формі;
- переклад;
- переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни;
- включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо;
- публічне виконання;
- продаж, передання в найм (оренду) тощо;
- імпорт його примірників, примірників його перекладів, переробок тощо.
- інше використання.

Статтею 419. Цивільного кодексу України 435-IV від 16.01.2003 передбачено, що право інтелектуальної власності та право власності на річ не залежать одне від одного (перехід права власності на річ не означає переходу права на об'єкт права

інтелектуальної власності, перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ).

В зв'язку з вищенаведеним, на практиці виділяють два типи договорів:

- про передачу об'єкту у використання (звичайний договір купівлі продажу);
- авторський ліцензійний договір (відбувається передача всіх або частини майнових авторських прав).

2. Реєстрація авторських прав.

Згідно ст.11. авторське право на твір виникає внаслідок факту його створення. Для виникнення і здійснення авторського права не вимагається реєстрація твору чи будь-яке інше спеціальне його оформлення, а також виконання будь-яких інших формальностей, в тому числі відповідних договорів. В той же час, законом передбачено, що:

- суб'єкт авторського права для засвідчення авторства (авторського права) на оприлюднений чи не оприлюднений твір, факту і дати опублікування твору чи договорів, які стосуються права автора на твір, у будь-який час протягом строку охорони авторського права може зареєструвати своє авторське право у відповідних державних реєстрах.

- державна реєстрація авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір, здійснюється відповідно до затвердженого Кабінетом Міністрів України порядку.

- за підготовку до державної реєстрації авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір, сплачуються збори, розміри яких визначаються Кабінетом Міністрів України.

- про реєстрацію авторського права на твір видається свідоцтво. За видачу свідоцтва сплачується державне мито, кошти від сплати якого перераховуються до Державного бюджету України.

Порядок реєстрації авторського права регулюється Порядком державної реєстрації авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір (постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2001 р. N 1756).

Документальне оформлення прав підприємства на використання корпоративного програмного забезпечення, самостійно розробленого програмного забезпечення; розробленого сторонніми організаціями.

3.1. Самостійно розроблене програмне забезпечення.

У відповідності до ст. 429 Цивільного кодексу України, майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якій він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором. При цьому, ст. 16 Закону встановлено, що виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем. За створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода, розмір та порядок виплати якої встановлюються трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем.

Враховуючи вищенаведене, право підприємства на використання створеного його працівниками програмного забезпечення засвідчується свідоцтвом про реєстрацію авторського права на твір. Для отримання такого свідоцтва, підприємство подає заявку до Державного департаменту інтелектуальної власності. Порядок наведений в додатку №1.

Для підтвердження того, що твір створений в порядку виконання службових обов'язків, підприємство може подати такі документи:

Варіант 1. Трудові договори, які прямо передбачають створення комп'ютерної програми (бази даних), із зазначенням, що майнові права належать працедавцю.

Варіант 2. Посадові інструкції працівників, що передбачають створення комп'ютерної програми (бази даних) та наказ про створення конкретної програми (бази даних) (Додаток №3).

3.2. Корпоративне програмне забезпечення.

У відповідності до ст. 427 Цивільного кодексу України майнові права інтелектуальної власності можуть бути передані відповідно до закону повністю або частково іншій особі. Умови передання майнових прав інтелектуальної власності визначаються ліцензійним (авторським) договором згідно ст.1109 ЦКУ (Додаток № 5).

За ліцензійним договором одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог Кодексу та іншого закону. У ліцензійному договорі визначаються вид ліцензії, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності (конкретні права, що надаються за договором, способи використання зазначеного об'єкта, територія та строк, на які надаються права, тощо), розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також інші умови, які сторони вважають за доцільне включити у договір. Майнові права, що передаються за авторським договором, мають бути у ньому визначені. Майнові права, не зазначені в авторському договорі як відчужувані, вважаються такими, що не передані. Передача права на використання твору іншим особам може здійснюватися на основі авторського договору про передачу виключного права на використання твору або на основі авторського договору про передачу невиключного права на використання твору. За авторським договором про передачу виключного права на використання твору автор (чи інша особа, яка має виключне авторське право) передає право використовувати твір певним способом і у встановлених межах тільки одній особі, якій ці права передаються, і надає цій особі право дозволяти або забороняти подібне використання твору іншим особам. При цьому за особою, яка передає виключне право на використання твору, залишається право на використання цього твору лише в частині прав, що не передаються. За авторським договором про передачу невиключного права на використання твору автор (чи інша особа, яка має авторське право) передає іншій особі право використовувати твір певним способом і у встановлених межах. При цьому за особою, яка передає невиключне право, зберігається право на використання твору і на передачу невиключного права на використання твору іншим особам. Права на використання твору, що передаються за авторським договором, вважаються невиключними, якщо у договорі не передбачено передачі виключних прав на використання твору. Договори про передачу прав на використання творів укладаються у письмовій формі.

Якщо в ліцензійному договорі про видання або інше відтворення твору винагорода визначається у вигляді фіксованої грошової суми, то в договорі має бути встановлений максимальний тираж твору. При цьому ставки авторської винагороди не можуть бути нижчими за мінімальні ставки, встановлені постановою Кабінету Міністрів України. №0072 Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав (18.01.2003)

Таким чином, для правомірного використання (в тому числі, шляхом передачі клієнтам) корпоративного програмного забезпечення підприємству необхідно укласти відповідний договір з власником прав на це програмне забезпечення, незалежно від того, чи є він пов'язаною особою. Для реєстрації такої передачі, необхідно здійснити

реєстрацію договору в Державному департаменті інтелектуальної власності (порядок наведений в додатку №2).

При укладанні такого договору з іноземними контрагентами, необхідно врахувати, лист ДМСУ N 3/24-3743-ЕП від 27.07.2001, в якому зазначено, що дискети та лазерні диски CD ROM із записаними на них програмами та/або даними, розробленими на замовлення розглядаються як виконання робіт чи послуг. До послуг, які при імпорті/експорті не декларуються митним органам, а як правило, передаються замовнику за актом виконаних робіт (послуг), відносяться: переуступлення патентів... авторських чи аналогічних прав; та послуги по обробці інформації.

Поряд з цим, запаковані дискети та лазерні диски CD ROM з записаними на них комп'ютерними програмами чи даними, які розроблені для загального використання чи у комерційних цілях (не на замовлення) до яких, як правило, додається інструкція по використанню, відносяться до товарів. При митному оформленні таких товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності, подається вантажна митна декларація, а визначення їх митної вартості здійснюється у відповідності до ст.16. Закону України "Про Єдиний митний тариф".

3.3. Програмне забезпечення, розроблене сторонніми організаціями (на замовлення)

У відповідності до ст. 430 Цивільного кодексу України, майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за замовленням, належать творцеві цього об'єкта та замовникові спільно, якщо інше не встановлено договором. Згідно ст.33., Закону, за авторським договором замовлення автор зобов'язується створити у майбутньому твір відповідно до умов цього договору і передати його замовникові. Договором може передбачатися виплата замовником авторові авансу як частини авторської винагороди. Усі майнові права на використання твору, які передаються за авторським договором, мають бути у ньому визначені. Майнові права, не зазначені в авторському договорі як передані суб'єктом авторського права, вважаються такими, що не передані, і зберігаються за ним.

Таким чином, законодавство передбачає, що майнові права на твір можуть бути передані замовнику лише за прямим договором про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності з автором (фізичною особою). Якщо програмне забезпечення розроблюється сторонньою організацією (юридичною особою), то авторське право на нього, на наш погляд, спочатку має бути зареєстровано за нею (в порядку, визначеному для службових творів). Після цього, така організація, як суб'єкт авторського права може передати майнові права на програмне забезпечення замовнику згідно договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності згідно ст.1113 ЦКУ (Додаток №6)

Для реєстрації такої передачі, необхідно здійснити реєстрацію договору в Державному департаменті інтелектуальної власності (порядок наведений в додатку №2).

Підсумовуючи вищенаведене, право підприємства на використання програмних продуктів, баз даних підтверджується:

- по-перше (обов'язково):
- ліцензійним (авторським) договором з суб'єктом авторського права (у випадку створення об'єкту в порядку виконання службових обов'язків – відповідними посадовими інструкціями, наказами, трудовим договором);
- по-друге (необов'язково):

- свідоцтвом про реєстрацію авторського права на об'єкти, створені в порядку виконання службових обов'язків, а також за договором підряду сторонньою організацією;
- реєстрацією ліцензійного (авторського) договору з власником корпоративного або розробленого сторонньою організацією програмного забезпечення (бази даних).

4. Передача програмних продуктів клієнтам.

Незалежно від способу отримання програмного продукту або бази даних (самостійна розробка, розробка сторонньої організації, корпоративне програмне забезпечення), підприємство має можливість передати їх примірники (копії) своїм клієнтам лише за умови наявності відповідних авторських прав. Така передача може оформлюватися:

- накладною, актом виконаних робіт;
- окремим договором купівлі продажу, або як частина іншого договору. При цьому умови надання та використання обумовлюються в самому договорі.

При цьому видається письмове повноваження (ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності) яка надає клієнту право на використання цього об'єкта в певній обмеженій сфері згідно ст. 1108 ЦКУ.

Для додаткового документального забезпечення, як підтвердження власних авторських прав, підприємство може передати копію свідоцтва про реєстрацію авторського права (за його наявності).

Державна реєстрація таких операцій не є обов'язковою і звичайно не проводиться.

4.1. Щодо необхідності маркування примірників комп'ютерних програм та баз даних.

У відповідності до Закону України 1587 Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм (23.03.2000), розповсюдження на території України примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм та баз даних, а також їх прокат дозволяються лише за умови їх маркування контрольними марками. При цьому під розповсюдженням розуміється введення в обіг примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних шляхом їх продажу чи іншої передачі права власності. Примірник аудіовізуального твору, комп'ютерної програми, бази даних - копія аудіовізуального твору, комп'ютерної програми або бази даних на відповідному матеріальному носії.

Таким чином, якщо програма або база даних передається клієнтам на матеріальному носії (компакт-диску), він підлягає маркуванню. Якщо програма передається засобами електронної пошти (матеріальний носій відсутній), маркування, на наш погляд, проводити не потрібно.

Звертаємо увагу, що маркування проводиться марками, які мають голографічний захист, що в свою чергу вимагає наявності у підприємства ліцензії на здійснення господарської діяльності з впровадження голографічних захисних елементів.

Список літератури

- 1 Цивільний кодекс України 435-IV від 16.01.2003;
- 2 Закон України „Про авторське право і суміжні права” №3792 від 23.12.93;
- 3 Закон України Про приєднання України до Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів № 0189 від 31.05.95;
- 4 Закон України Про приєднання України до Договору Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право №2733 від 20.09.2001.
- 5 Закон України "Про Єдиний митний тариф".

- 6 Закон України “Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм” №1587 від 23.03.2000р.
- 7 Постанова Кабінету Міністрів України. Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об’єктів авторського права і суміжних прав №0072 від 18.01.2003
- 8 Постанова Верховної Ради України Про участь України у всесвітній конвенції про авторське право 1952 року №3794 від 23.12.93;
- 9 Лист ДМСУ N 3/24-3743-ЕП від 27.07.2001
- 10 Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (Паризький акт від 24 липня 1971 року, зміненого 2 жовтня 1979 року).
- 11 Всесвітня конвенція про авторське право 1952 року .
- 12 М. Вишневський „Комп’ютерні програми: податковий та бухгалтерський облік” // Податки та бухгалтерський облік від 16 вересня 2004 року №75 (737), с.18
- 13 Т. Онищенко „Програмне забезпечення:податковий та бухгалтерський облік у користувача” // Податки та бухгалтерський облік від 10 квітня 2003 року №29(587), с.41

In the article the questions of documentary registration of rights for an enterprise on the use of the corporate software developed independently are **considered**, and also developed by strange organizations, order of grant of them in the use to the clients at the grant of services.

В статті розглядаються питання документального оформлення прав підприємства на використання корпоративного програмного забезпечення, розробленого самостійно, а також розробленого сторонніми організаціями, порядок надання їх в користування клієнтам при наданні послуг.

М.С. Мазорчук, канд.техн.наук

Национальный аэрокосмический университета им. Н. Е. Жуковского «ХАИ».

А.П. Бегун, гл. бухг.

ЗАО «Радий»

Е.С. Бахмач, председатель наблюдательного совета

ЗАО «Кировоградгранит»

Моделирование финансирования проектов разработки сложных технических систем

В данной работе представлены основные этапы анализа и моделирования финансирования проектов разработки сложных технических систем. На основе проведенного анализа и предлагаемых моделей проанализированы различные схемы финансирования проектов и выбраны наиболее приемлемые варианты .

анализ, модели, технические системы, источники финансирования

Разработка и создание сложных технических систем является длительным процессом, требующим тщательного анализа, прогнозирования и планирования работ и требующихся ресурсов, анализа отклонений и оценки эффективности реализации. В настоящее время, при решении задач планирования и контроля разработки и создания технической продукции в основном применяются методы и модели проектного управления. Анализ финансирования проектов создания сложных технических систем является одной из основных задач планирования и управления проектами для исполнителя, поскольку необходимо анализировать различные схемы финансирования, проводить оценку и выбор источников финансирования, моделировать выполнение проекта и оценивать эффективности реализации при заданных вариантах поступлений и оттоков денежных средств. Процесс моделирования проектного финансирования является сложной задачей, так как требуется учитывать множество параметров, в частности желания и возможности заказчика, как основного инвестора проекта. Существующие модели и методы оценки вариантов финансирования проектов, хотя и позволяют учитывать множество различных аспектов, но не всегда применимы при выборе конкретных схем и источников финансирования, так как направлены скорее на обобщение данных, а не выявление детальных рассогласований в процессе движения денежных средств. Поэтому разработка эффективных методов и моделей анализа процесса финансирования проектов является актуальной научно-прикладной задачей.

Существующие методы анализа финансирования в основном сводятся к группе методов *финансово-экономического анализа* [1-2], которые позволяют определить оптимальное или рациональное соотношение заемного и собственного капитала в процесс финансово-экономической деятельности предприятия. Методы финансирования проектов или методы *проектного финансирования* [3] решают, как правило, задачи либо управления инвестициями проекта, либо задачи сметного планирования и контроля, и не позволяют определить наиболее рациональную схему финансирования проекта, позволяющую достичь максимальной эффективности проекта.

Целью данной работы является разработка модели анализа финансирования проектов создания сложных технических систем, которая позволит получить детальную схему финансирования проекта и определить наиболее эффективный источник поступления денежных средств.

Деятельность исполнителя заключается в разработке и реализации плана проекта. Поэтому формализованное представление плана проекта можно рассматривать как модель действий исполнителя.

План проекта представляет собой множество работ W с заданными сроками их выполнения и необходимыми для каждой работы ресурсами

$$W = \{w_i\}, w_i = (t_i^H, t_i^K, r_{i1}, K, r_{ik}), \quad (1)$$

где t_i^H, t_i^K – сроки начала и окончания работы w_i ; $r_{ij}, j = \overline{1, k}$ – объём ресурсов вида j , выделенный для выполнения работы w_i .

В ходе выполнения проекта заказчик (инвестор) должен обеспечить своевременное финансирование работ, предусмотренных планом. Поэтому в качестве модели действий заказчика можно рассмотреть финансовый план проекта $A = \{(t_i, r_i)\}$, где t_i – сроки выплат, r_i – суммы выплат.

Существует несколько схем финансирования проектов. Наиболее распространены следующие:

- оплата по завершении работ $A = (T_{\text{кон}}^{\text{Пр}}, S^{\text{Пр}})$, где $T_{\text{кон}}^{\text{Пр}}$ – запланированный срок завершения проекта, $S^{\text{Пр}}$ – стоимость проекта;
- полная предоплата $A = (T_{\text{нач}}^{\text{Пр}}, S^{\text{Пр}})$, где $T_{\text{нач}}^{\text{Пр}}$ – срок начала проекта;
- частичная предоплата $A = \{(T_{\text{нач}}^{\text{Пр}}, \alpha \times S^{\text{Пр}}), (T_{\text{кон}}^{\text{Пр}}, (1 - \alpha) \times S^{\text{Пр}})\}$, где α – процент (долевая часть) предоплаты заказчиком;
- поэтапное финансирование $A = \{(t_i, r_i)\}$, где t_i, r_i – сроки и суммы выплат по этапам.

В случае несовпадения плана реализации проекта с динамикой финансирования заказчика возможен дефицит финансовых средств $D = W \cap A = \{(d_i, t_i)\}$ (d_i – объём дефицита в момент времени t_i , $d_i = S(t) - Z(t)$, $S(t)$ – поступления денежных средств в момент времени t , $Z(t)$ – затраты в момент времени t), который может быть ликвидирован либо путем перепланирования проекта, либо путем покрытия недостатка средств за счет сторонних источников финансирования (взятие кредита, лизинга – заемные денежные средства, выпуска ценных бумаг – привлеченные денежные средства). Рассмотрим подробнее второй вариант.

Привлечение денежных средств на реализацию проекта также можно представить в виде плана поступления средств $K = \{(t_i^{kr}, S_i^{kr}, t_i^{pr}, S_i^{pr})\}$, где t_i^{kr} и S_i^{kr} – сроки и сумма предоставления финансовых средств, t_i^{pr} и S_i^{pr} – время и сумма платежей по использованию заемных или привлеченных средств. Значения величин $t_i^{kr}, S_i^{kr}, t_i^{pr}, S_i^{pr}$ будут зависеть от источника финансирования: схемой предоставления исполнителю денежных средств и схемой погашения.

Модель анализа финансирования проекта. Оценить возможность реализации проекта и его эффективность в заданных условиях финансирования можно на основании следующих показателей [3]:

- 1) финансовой реализуемости - $F = \begin{cases} 1, \text{если } d_i \leq 0 \\ 0, \text{если } d_i > 0 \end{cases}$;
- 2) дисконтированного показателя чистой прибыли проекта - $NPV = \sum_{t=1}^T \frac{S(t) - Z(t)}{(1 + dis_t)^t}$, где dis_t - ставка дисконтирования.

Если показатель $F = 0$, то проект не реализуем в данных условиях финансирования. Необходимо привлечение дополнительных денежных средств, чтобы $F = 1$. Это необходимое условие выполнения проекта. Чтобы проект был привлекателен для исполнителя, показатель NPV должен быть больше 0, иначе проект будет являться убыточным. Существуют случаи, когда показатель $NPV > 0$, но проект нереализуем ($F = 0$). Тогда необходимо оценить проект с учетом вариантов привлечения дополнительных денежных средств.

При выборе вариантов финансирования проекта следует рассчитывать показатель NPV с учетом схемы поступления и возврата денежных средств, т.е.

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{S(t) - Z(t) + S^{kr}(t^{kr}) - S(t^{pr})}{(1 + dis_t)^t}. \quad \text{Следует выбирать тот источник}$$

финансирования, где показатель NPV будет максимальным. Это будет достаточным условием для выбора схемы и источника финансирования проекта.

Структура модели анализа финансирования проекта представлена на рисунке 1.

Пример. Про моделируем различные варианты финансирования проекта разработки технической системы и определим наиболее приемлемую схему и источник финансирования. Пусть заказчик предложил частичную предоплату проекта: $A = \{(1, 0.5 \times 10000), (6, (1 - 0.5) \times 10000)\}$.

Потоки денежных средств по проекту представлены в табл. 1. Оценивая финансовую реализуемость проекта в данных условиях финансирования,

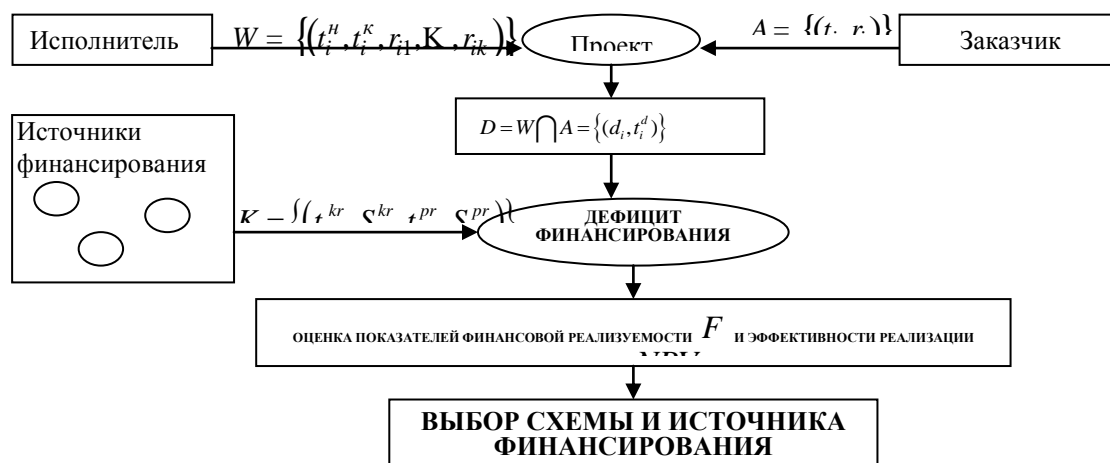


Рисунок 1 – Модель анализа финансирования проекта

можно сделать вывод, что проект нереализуем, так как в момент времени $t = 4$ и $t = 5$

значение $d_i < 0$, хотя проект нельзя назвать убыточным, поскольку

$$NPV = \sum_{t=1}^6 \frac{S(t) - Z(t)}{(1+0.2)^t} = 1314.89 > 0.$$

Таблица 1 – Потоки денежных средств по проекту

Период	1	2	3	4	5	6	Итого
Потоки денежных средств							
Остаток на начало периода	0	2180	1040	640	-140	-1240	
Поступления от заказчика	5000	0	0	0	0	5000	10000
Затраты по проекту	2820	1340	550	1060	1100	1000	7870
Другие поступления	0	200	150	280		0	630
Остаток на конец периода	2180	1040	640	-140	-1240	2760	
Дефицит финансовых средств	2180	1040	640	-140	-1240	2760	5240
Показатель NPV	1816,67	722,22	370,37	-67,52	-498,33	924,32	3267,73

Для анализа возможности покрытия дефицита воспользуемся несколькими источниками финансирования, которые предлагают следующие схемы поступления и возврата денежных средств, исходя из потребности в каждый конкретный момент времени (табл. 2). Предположим, что ставка дисконтирования равна 20%, а проценты за использование кредита – 15% годовых. Период оценки – 6 лет с шагом 1 год. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся формы кредитования: 1) в момент времени $t=4$ берется вся необходимая сумма кредита и возвращается равными частями с уплатой процента на остаток суммы; 2) кредит выдается в моменты времени $t=4$ и $t=5$, когда потоки в конце периода отрицательные, а возврат осуществляется аналогично варианту 1; 3) овердрафт – в течение периода, на который берется кредит, выплачиваются только проценты, а в последний год возвращается часть суммы с начислением процентов за последний год.

Таблица 2 – Варианты финансирования проекта

Период	1	2	3	4	5	6	Итого
Потоки денежных средств							
Кредит, возврат равными частями	займ	0	0,00	0	1380,00		
	погашение					897,00	793,50
							1690,50

Продолжение таблицы 2								
Кредит, по необходимости	займ				140,00	1721,00		
	погашение					91,00	2059,65	2150,65
Овердрафт	займ	0			1380,00			
	погашение					207,00	1587,00	1794,00
Дефицит финансовых средств, вариант 1		2180,00	1040,00	640,00	1240,00	-657,00	2549,50	3549,50
Показатель NPV, вариант 1		1816,67	722,22	370,37	597,99	-264,03	853,82	4097,04
Дефицит финансовых средств, вариант 2		2180,00	1040,00	640,00	0,00	630,00	2570,35	3089,35
Показатель NPV, вариант 2		1816,67	722,22	370,37	0,00	253,18	860,81	4023,25
Дефицит финансовых средств, вариант 3		2180,00	1040,00	640,00	1240,00	33,00	2446,00	3446,00
Показатель NPV, вариант 3		1816,67	722,22	370,37	597,99	13,26	819,16	4339,68

А результате моделирования денежных потоков по проекту были получены следующие результаты. При привлечении денежных средств по первому варианту проект также является финансово нереализуем, поскольку возникает дефицит средств в момент времени $t = 5$, $d_5 < 0$ (см. табл.2 и рис. 1). При привлечении средств по вариантам 2 и 3 проект финансово реализуем, и значение NPV максимально при взятии кредита в форме овердрафта (вариант 3). Необходимость моделирования денежных потоков по различным вариантам привлечения дополнительных средств с учетом поступлений и затрат по проекту показана на рис. 2.

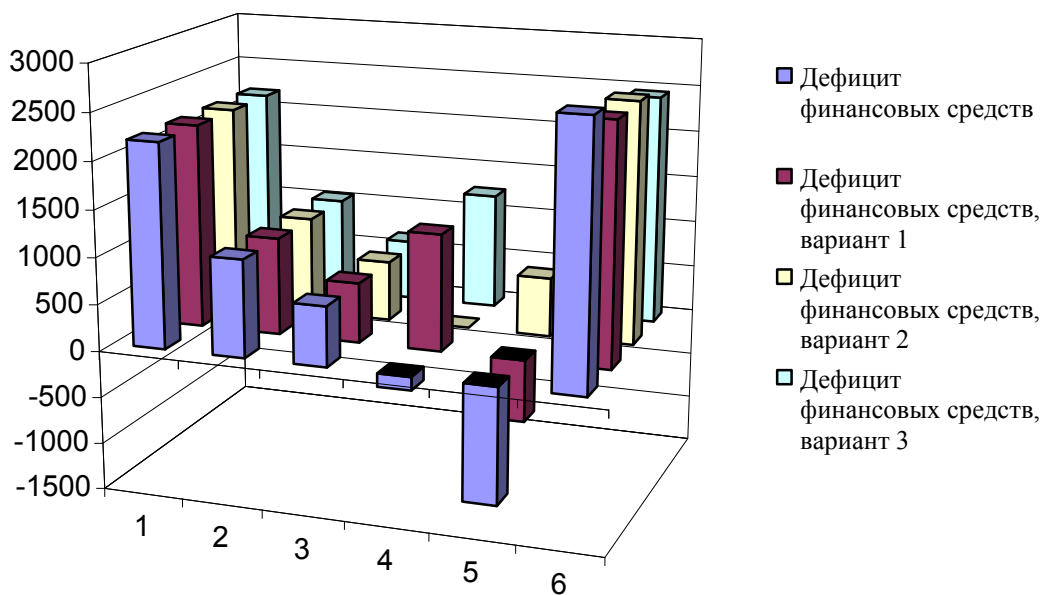


Рисунок 2 – Дефицит финансовых средств по проекту при различных вариантах финансирования

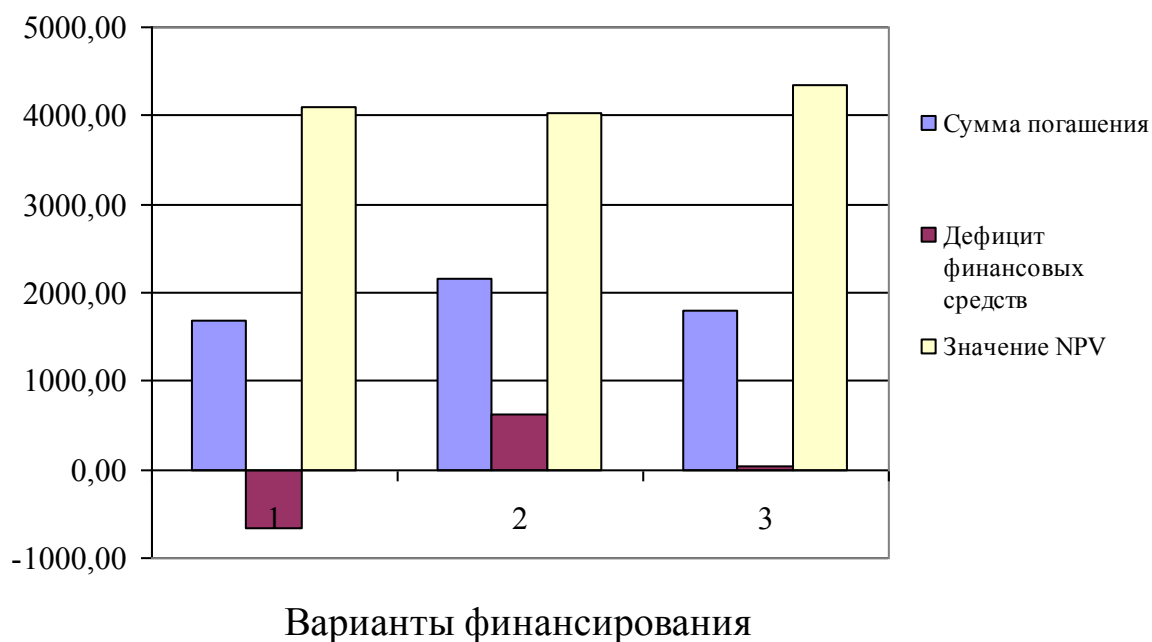


Рисунок 3 – Дефицит финансовых средств по проекту при различных вариантах финансирования

Если рассматривать только сумму погашения по вариантам привлечения средств, то наиболее привлекательным является вариант 1, так как проценты по возврату кредита в этом случае минимальны, однако при такой схеме поступлений средств проект становится нереализуем. Наиболее приемлемая схема поступлений средств для исполнителя – по необходимости. Однако данный вариант не дает максимальный результат *NPV*. Таким образом, для получения исполнителем достоверных результатов относительно финансирования проекта, необходимо моделировать потоки денежных средств совместно и рассматривать все возможные варианты и схемы поступлений и затрат.

Литература

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.:Изд-во “Перспектива”, 2000. – 656 с.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 767 с.
3. Управление проектами. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. Справочное пособие / Под редакцией И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.

У даній роботі представлені основні етапи аналізу і моделювання фінансування проектів розробки складних технічних систем. На основі проведеного аналізу і запропонованих моделей проаналізовані різні схеми фінансування проектів і вибрані найбільш прийнятні варіанти .

The basic stages of analysis and design of financing of projects of development of the difficult technical systems are presented in this work. On the basis of the conducted analysis and offered models the different charts of financing of projects are analysed and the most acceptable variants are chosen .

Зміст

1.	В. В. Вітлінський, проф., д-р екон. наук <i>Київський національний економічний університет</i> Концептуальні положення стосовно ризику в сфері оподаткування	3
2.	В.Ф. Гамалій, проф., д-р ф-м наук, С.А. Романчук, ст. викл., канд. техн. наук <i>Кровоградський національний технічний університет</i> Вибір базових даних для оптимального керування запасами в економіко - організаційних системах з використанням імітаційного моделювання	7
3.	И.П. Житная, проф., д-р екон. наук, М.Ю. Манухина, доц., канд. екон. наук <i>Восточноукраинский национальный университет им. В.Даля, кафедра учета и анализа хозяйственной деятельности, г. Луганск</i> Учетно-правовые проблемы франчайзинга в Украине	12
4.	Я.Д. Крупка, проф., д-р екон. наук <i>Тернопільська академія народного господарства</i> Концептуальні підходи до визнання та інформаційного представлення інвестиційної діяльності	18
5.	Т.С. Максимова, проф., д-р екон. наук <i>Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля</i> Ринковий потенціал регіону як основа визначення його конкурентних переваг	24
6.	М.С. Пушкар, проф., д-р екон. наук <i>Тернопільська академія народного господарства</i> Функції обліку господарської діяльності	30
7.	В.С. Рудницький, проф., д-р. екон. наук, В. Зих, магістр <i>Львівська комерційна академія, Малипольська вища економічна школа</i> Історичні аспекти розвитку нових форм внутрішнього контролю в Польщі	33
8.	Maria Derej <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Zakład Zarządzania Finansami, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Analiza ekonomiczna inwestycji niekomercyjnych w kontekście wymagań Unii Europejskiej	37
9.	Dr. inż. Agnieszka Parkitna, Dr. inż. Arkadiusz Górski <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechniki Wroclawskiej, Polska</i> Systematyka kosztów na potrzeby controllingu	43
10.	Waldemar Rzońca <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechniki Wroclawskiej, Polska</i> Komputerowa gra biznesowa w nauczaniu zarządzania finansami	51
11.	Dr. inż. Beata SIUTA <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Przedsiębiorstwo innowacyjne w gospodarce rynkowej	57
12.	Mgr Joanna Szczepańska <i>Instytut Finansów, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nysie, Polska</i> Dr hab.inż., prof.nadzw. Politechniki Wroclawskiej Zofia Wilimowska <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Logika niepewnych prawdopodobieństw w rachunku opłacalności inwestycji	64
13.	Dr. Helena Wasilewska <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Znaczenie leasingu w polskiej gospodarce	71
14.	Dr hab. inż. Zofia Wilimowska <i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Wydział Informatyki i Zarządzania, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Dyskretny pomiar ryzyka w badaniu kondycji finansowej przedsiębiorstwa	77

	Dr. inż. Anna Zabłocka-Kluczka.	
15.	<i>Instytut Organizacji i Zarządzania, Politechnika Wroclawska, Polska</i> Ograniczenia i użyteczność metod predykcji bankructwa organizacji О.М. Брадул, доц., канд. екон. наук	85
16.	<i>Криворізький економічний інститут КНЕУ</i> Аналіз економічного потоку в управлінні діяльністю корпорації Р.М. Воронко, доц., канд. екон. наук	92
17.	<i>Львівська комерційна академія</i> Стратегічний і управлінський контроль в організаційній структурі системи внутрішньогосподарського контролю підприємства Т. В. Гладких, канд. екон. наук, доц.; О. С. Гусакова, ст. викл.	96
18.	<i>Полтавський університет споживчої кооперації України</i> Організація обліку і звітності при спрощеній системі оподаткування в умовах реформування податкового законодавства О.О. Головченко, ст. викл., канд. екон. наук	102
19.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Процедури заключного етапу контролю виробничих витрат на підприємствах житлово-комунального господарства С.Н. Гришкіна, канд. екон. наук	107
20.	<i>Финансова академия при Правительстве РФ</i> Учетная политика в субъектах малого предпринимательства С.М. Деньга, канд. екон. наук, доц., В.А. Куценко, асист.	113
21.	<i>Полтавський університет споживчої кооперації України</i> Еволюція інвестиційної привабливості торговельних підприємств П. Е. Житный, канд. екон. наук, доц.	122
22.	<i>Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля</i> Управленческий учет в банках Украины С.Б. Заика, доц., канд. екон. наук	132
23.	<i>Всероссийский НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве (ГНУ ВНИЭТУСХ), г. Москва</i> Организационно-экономические условия развития аграрного консультирования М.І.Кісіль, канд. екон. наук, ст. наук. співробітник	137
24.	<i>Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"</i> Стратегія та пріоритетні напрями інвестування розвитку сільського господарства Р.А. Костырко, канд. екон. наук, доц.	143
25.	<i>Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля (г. Луганск)</i> Механизм оценки риска аудита финансовой отчетности А.О. Левченко, доц., канд. екон. наук	150
26.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Методичні підходи до управління розвитком персоналу на підприємстві Н. О. Лоханова, доц., канд. екон. наук	156
27.	<i>Одеський державний економічний університет</i> Інформаційне забезпечення системи управління економічною стійкістю підприємств О.А. Магопєць, доц., канд. екон. наук	164
28.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Передумови створення та організація діяльності служби внутрішньогосподарського контролю В. Ф. Максимова, доц., канд. екон. наук	172
29.	<i>Одеський державний економічний університет</i> Ресурси підприємства у системі об'єктів внутрішнього контролю	178
30.	О.А. Мошковська, канд. екон. наук, доц.	187

Шляхи вдосконалення обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на молокопереробних підприємствах України

Г.Т.Пальчевич к.е.н., доцент

- | | | |
|-----|--|-----|
| 31. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємств
Ю. В. Петленко, доц., канд. екон. наук
Київський національний університет імені Тараса Шевченка | 192 |
| 32. | О. В. Грабенко, асист.
Київський національний економічний університет
Амортизаційна політика та її вплив на інвестиційні процеси в Україні
Н.І. Пилипів, доц., канд. екон. наук | 197 |
| 33. | <i>Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника</i>
Особливості організації системи внутрішньогосподарського контролю діяльності газотранспортних підприємств
В.М. Савченко, докторант, канд. екон. наук | 201 |
| 34. | <i>Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки УААН"</i>
Тенденції розвитку функцій бухгалтерського обліку в аграрній сфері.
Саловська Л.В., канд. екон. наук, Смірнова Н.В.
<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> | 209 |
| 35. | Формування кошторису, як передумова реалізації контрольної функції обліку бюджетної установи
Формування кошторису, як передумова реалізації контрольної функції обліку бюджетної установи
Н.П.Сисоліна, канд. екон. наук | 215 |
| 36. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Моделювання і оцінка інноваційної діяльності підприємств
І. В. Смірнова, доц., канд. екон. наук | 220 |
| 37. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Форма бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва
В.В. Стародубцев, канд. екон. наук, доц., Н.М. Стародубцева | 223 |
| 38. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Дослідження впливу факторів задоволеності працею на рівень безробіття
І.З.Сторонянська, к.е.н., ст. н. с. | 231 |
| 39. | <i>Інституту регіональних досліджень НАН України</i>
Формування системи показників оцінки міжрегіональних соціально-економічних зв'язків та взаємодій
В. І. Чиж, канд. екон. наук | 237 |
| 40. | <i>Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля</i>
Використання облікових моделей в управлінні витратами
Н. С. Шалімова, доц., канд. екон. наук, Н. А. Невдаха | 243 |
| 41. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Теоретичні засади аудиту фінансового стану підприємства
А.В. Шинкаренко, доц., канд. екон. наук | 248 |
| 42. | <i>Кіровоградський національний технічний університет</i>
Бухгалтерський облік експортно-імпортних операцій
С.Л. Шульц, к.е.н., ст. н. с. | 258 |
| 43. | <i>Інституту регіональних досліджень НАН України</i>
Стратегічні орієнтири сучасної моделі економічного зростання регіонів. | 264 |

44.	В.М. Шумейко, доц., канд. техн. наук <i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства	270
45.	О.В. Бесяєв, ст. науковий співробітник <i>Інститут землеробства УААН</i> Формування споживчої корзини в умовах становлення ринку сеспродуктів	275
46.	А. Г. Богач, ст. викл. <i>Тернопільська академія народного господарства</i> Концептуальні аспекти організації аудиту логістичних дій підприємств	280
47.	Ю.М. Бурлака, асп. <i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Організаційні аспекти бухгалтерського обліку	287
48.	О. П. Войналович, асп. <i>Житомирський державний технологічний університет</i> Оптимізація положень розпорядчого документа з облікової політики	292
49.	В.М. Головачко, асист. <i>Мукачівський технологічний інститут</i> Обліковий процес заробітної плати на переробних підприємствах	301
50.	К.М. Гончаренко, асп. <i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Механізм забезпечення безпеки банківської діяльності в сфері кредитних послуг	306
51.	В.В. Жук, начальник управління з питань фінансування, обліку та звітності, головний бухгалтер <i>Міністерство культури і мистецтв України</i> Амортизаційна політика підприємства	314
52.	Н.Н. Калькова, асист. <i>Национальная академия природоохранного и курортного строительства</i> Методический подход к оценке конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий Крыма	325
53.	І.О. Капучак, магістр <i>Хмельницький національний університет</i> Зіставність показників звіту про фінансові результати у контексті розвитку економічних відносин підприємств України і Росії.	331
54.	В.М. Кладієв, асп. <i>Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ</i> Власний капітал: сутність категорії та методичні засади обліку	338
55.	І.О. Ковтуненко, асп. <i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Вторинний ринок сільськогосподарської техніки: проблеми та перспективи розвитку	345
56.	О.С. Корнієнко, викл. <i>Національний університет кораблебудування імені адм. Макарова</i> Деякі питання удосконалення первинного обліку продукції у лісових господарствах	349
57.	В.Л. Кравцова, ст. преподаватель <i>Симферопольский центр Восточноевропейского университета г.Черкасы</i> Проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета в условиях адаптации налогового законодательства к новым общественным отношениям	356
58.	Є.С. Кузьмін, асп. <i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Макроекономічні та регіональні аспекти інвестиційного забезпечення розвитку молочної промисловості	359
59.	Н.В. Куліш, асист.	363

	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i>	
	Макроекономічна ситуація в Україні: розпиток та шляхи вирішення проблем	
	О.О. Лисиченко, асист.	
60.	<i>Кременчуцький державний політехнічний університет</i> Галузевий аспект організації обліку витрат на виробництво будівельних матеріалів М.О. Любимов, асист.	368
61.	<i>Полтавський університет споживчої кооперації України</i> Організація бюджетного контролю Т.Б. Міщенко, асп.	376
62.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Сучасні моделі банківського нагляду та напрямки їх розвитку І.М. Никитенко, здобувач	381
63.	<i>Хмельницький національний університет</i> Організація процесу оновлення основних фондів машинобудівного підприємства в сучасних умовах І. В. Олійник, асп.	388
64.	<i>Київський національний економічний університет</i> Використання контролінгу при формуванні цінової стратегії підприємств сільгоспмашинобудування В. П. Поліщук, асп.	394
65.	<i>Київський національний економічний університет</i> Державне регулювання процесів корпоратизації в Україні Г.О. Протопопенко, асп.	402
66.	<i>Одеський державний економічний університет</i> Витрати на маркетинг і збут: проблеми розмежування та обліку А.В. Рабошук, ст. викл.	409
67.	<i>Житомирський державний технологічний університет</i> Трансформація як один із способів підготовки звітності за МСФЗ К.В. Романчук, асист.	414
68.	<i>Житомирський державний технологічний університет</i> Участь бухгалтера у договірній роботі: історія та сучасність І.В. Рузмайкіна, асист.	420
69.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Класифікація господарських процесів як передумова ефективної облікової політики підприємства О.С. Савченко, асп.	428
70.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Інформаційне забезпечення виробничого менеджменту в агробізнесі Н.А. Сиротенко, асп.	434
71.	<i>Одеський державний економічний університет кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, аспірантка</i> Проблемні питання і напрямки розвитку системи бухгалтерського обліку та контролю матеріальних ресурсів на кондитерських підприємствах Т.В. Сорокіна, асист.	438
72.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Проблеми обліку побічної продукції та відходів у олійно-жирових виробництвах С.А. Ткаченко, викл.	446
73.	<i>Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова</i> Формування і облік повної собівартості продукції (робіт, послуг) М.І. Улична, асп.	453
74.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i>	457

	Сутнісні характеристики та класифікація фінансових ресурсів підприємства	
	Н.В.Фірсова, доц.	
75.	Полтавський університет споживчої кооперації України Порядок обліку витрат обігу в підприємствах торгівлі споживчої кооперації та шляхи його удосконалення Т.В. Фоміна, асист.	461
76.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Місце та роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством О.С. Цьома, асп.	467
77.	<i>Кіровоградський національний технічний університет</i> Особливості становлення системи корпоративного управління в Україні І.В. Чібісова, ст. викл.	473
78.	<i>Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету</i> Деякі проблеми залучення та використання інвестицій С.В. Шевчук, викл.	479
79.	Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова Концептуальні аспекти формування податкової облікової політики підприємства О.М. Шинкаренко, викл.	484
80.	<i>Черкаський державний технологічний університет</i> Формування цінового механізму в молокопродуктовому підкомплексі регіону І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори О.М. Осипчук, Головний спеціаліст – аудитор, сертифікований аудитор	490
81.	<i>ЗАТ АФ “Перспектива – К”</i> Особливості обліку та документального оформлення витрат на гарантійний ремонт автомобільної техніки І. М. Артюр, А. А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори	495
82.	Т. М. Гладущенко, ст. аудитор, сертифікований аудитор <i>ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ</i> Проблеми оподаткування діяльності їдальні на підприємстві І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори О.М. Осипчук, головний спеціаліст-аудитор, сертифікований аудитор	503
83.	<i>ЗАТ Аудиторська фірма „Перспектива-К”, м. Київ</i> Особливості обліку витрат на утримання об’єктів соціальної інфраструктури І.М. Артюр, А.А. Комаров, Співголови правління, сертифіковані аудитори Т.М. Гладущенко, старший аудитор , сертифікований аудитор	509
84.	<i>ЗАТ АФ “Перспектива - К”</i> Облік операцій з корпоративним програмним забезпеченням М.С. Мазорчук, канд.техн.наук, <i>Национальный аэрокосмический университета им. Н. Е. Жуковского «ХАИ».</i> А.П. Бегун, главный бухгалтер	517
85.	<i>ЗАО «Радий»</i> Е.С. Бахмач председатель наблюдательного совета <i>ЗАО «Кировоградгранит»</i> Моделирование финансирования проектов разработки сложных технических систем	524
86.	Зміст	530

**НАУКОВІ ПРАЦІ
КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Збірник наукових праць

Заснований в 2001 році

Випуск 7

Частина II

Відповідальний за випуск А.Б.Немченко

Комп'ютерна верстка

Тиражування

Здано в набір. Підписано до друку Формат 60x84 1/8. Папір офсетний . Гарнітура .

Високий друк. Умов. друк. арк. Облік. вид. арк. Тираж прим. Зам.

(Назва і поштова адреса поліграф. підпр.)